المركز الثقافي الآسيوي

معجم المصطلحات الاقتصادية

4



الدكتور

أحمد عبد الوهاب الشرقاوي



معجم

المصطلحات الإقتصادية

(سلسلة الموسوعة العلمية الشاملة)

معجم المصطلحات الإقتصادية

الجزء الرابع

المركز الثقافي الآسيوي

الدكتور

أحمد عبد الوهاب الشرقاوي





2015

رقم التصنيف	: 330.03
المؤلف ومن هو في حكمه	: أحمد عبد الوهاب الشرقاوي
عنوان الكتاب	: معجم المصطلحات الإقتصادية الجزء الرابع
بيانات الناشر	: أمواج للنشر والتوزيع، عمان – الأردن
عدد صفحات الكتاب	:
رقم الإيداع لدى دائرة المكتبة الوطنية	: (2015/2/848)
الرقم المعياري الدولي (ISBN)	: 978-9957-596-51-4
الواصفات	: /الإقتصاد//المصطلحات//القواميس

- يتحمل المؤلف كامل المسؤولية القانونية عن محتوى مصنفه ولا يعبّر هذا المصنف عن رأي دائرة المكتبة الوطنية أو أي جهة حكومية أخرى.
- تم إعداد بيانات الفهرسة والتصنيف الأولية من قبل دائرة المكتبة الوطنية

أمواج للطباعة والنشر والتوزيع
المملكة الأردنية الهاشمية - عمان
تلفاكس: 0096264888361/0096264889651

amwajpub@yahoo.com
www.amwaj-pub.com



المقدمة

المعرفة حق أصيل من حقوق الإنسان، وتيسير الحصول على هذه المعرفة واجب أساسي على كل معلم.

لم يعد التعلم والتثقف من قبيل الترف المعرفي، ولم يعد أيضًا عبئًا يتخلص منه الناس لصعوبته أو ثقله وجفافه، إنما أتاحت وسائل الاتصال – التي جعلت من العالم قرية متناهية الصغر – الحصول على المعلومات أيسر من أي شيء.

وهو ما يمنح البشرية فرصة رائعة في قفزة نوعية نحو التقدم الهائل، لاسيما شعوب العالم الثالث التي عانت أشد المعاناة جراء جهلها ونقص المعلومات لديها .

لقد كان حلمنا دائمًا هو أن نجعل المعرفة أجمل في الشكل وأسهل في التناول وأبسط في المضمون ، مهما كان موضوعها؛ بل حلمنا أن تكون المعلومات ألذ وأشهى من المأكولات والحلوى ، وأيسر في الاستيعاب والهضم من الطعام الصحي، وأجمل رونقًا وأشد جذبًا من متع الدنيا ، للكبار والصغار على كافة مستوياتهم .

لذا ؛ فقد جعلنا شعار موسوعتنا (تبسيط العلوم) وجعلنا هدفنا (العلم للجميع) وجعلنا منهجنا (متعة التعليم والتعلم).

فعمدنا إلى جمع المعلومات الأساسية في كافة شئون العلم والحياة، وقدمناها في شكل مبسط وجذاب، مع التأكيد على الوثوق التام في كل المعلومات ؛ اعتمادًا على أوثق المصادر .

وللأمانة العلمية فإننا لم نضف جديدًا إلى بحر المعلومات ، إنما اعتمدنا على ما هو موجود ، وتذخر به المكتبات من الموسوعات ودوائر المعارف والمعاجم والأطالس، في شتى صورها المطبوعة والرقمية .

فقد أنتجت البشرية كماً أكثر من رائع في مجال المعلومات ، وخلف العلماء تراكمًا معرفيًا ما يزال يتزايد، فيزيد من سرعة تقدم ركب الحضارة الإنسانية ، وما علينا تجاه الأجيال الجديدة ؛ ليس أقل من تقديم هذا الكم الهائل في شكل مبسط وجذاب وموثوق.

فاقتطفنا من كل بستان زهرة ، وضممناها في مجموعة من الباقات والفصول والأبواب ، لنقدمها إلى القراء والمثقفين والباحثين ، مادة ثقافية وعلمية وبحثية ؛ تجعل من التعليم متعة وليس عبئًا ، وتجعل من القراءة ممارسة أساسية وليس هواية، وتجعل من الشغف بالمعرفة عبادة وليس عادة.

والله من وراء القصد وهو يهدي السبيل.



الثورة الصناعية

تستخدم كلمة ثورة صناعية industrial revolution للتعبير عن التحوّلات والتغيّرات الكيفية التي طرأت على وسائل الإنتاج في الصناعات القطنية والتعدينية وفي صناعة الآلات، وذلك في النصف الثاني من القرن الثامن عشر، في إنكلترة. وقد أدّت هذه الثورة إلى تغييرٍ جذري في تقانات الإنتاج من حيث الاستعاضة عن العمل اليدوي بالعمل الآلي/ الميكانيكي، ومن ثم، الانتقال من نظام الإنتاج في المشاغل manufactures إلى نظام الإنتاج في المعامل/ المصانع industrial firm أو الانتقال، أيضاً من الآلات اليدوية، إلى الصناعة الآلية الكبيرة، القائمة على الآلات المتطوّرة. وبذلك، فقد «أعلنت» الآلةُ، الثورة الصناعية، وأخذ النظام الآلي في الإنتاج يعمل، بشكلٍ مستمرٍ، على تخفيض حجم العمل اليدوي وإحلال أدوات مادية آلية، محل يد الإنسان.

وتُعد الثورة الصناعية الأُولى جملة من التغييرات الجوهرية الحاسمة، في طرق الإنتاج المستخدمة في الصناعة. ويتمحور جوهرها في: استبدال الوسائل المادية الآلية بالقوة العضلية للعامل.

تعد إنكلترة الموطن الأول للثورة الصناعية، وبالرغم من التفوّق الاقتصادي لإنكلترة على جميع الدول الأوربية الأخرى، فقد كان استخدام الآلات قبل قيام الثورة الصناعية، من الحالات النادرة جدّاً وغير الاقتصادية، في الوقت نفسه. بيد أنه، وفي الثلث الأخير من القرن الثامن عشر، شهدت إنكلترة، قفزة نوعية كبيرة جدّاً اكتسبت، كما هو معروف، صفة الثورة الصناعية حيث غدت بفضل هذه الثورة، القوّة المسيطرة في أوربة، ليس، فقط، في الصناعة، إنّما أيضاً في الزراعة والتجارة والنقل والمواصلات.

وفضلاً عن ذلك، تُعد الثورة الصناعية أهم مكوّنات الحضارة الرأسمالية الأوربية الحديثة.

قادت الثورة الصناعية الأولى إلى تغيير جذري كبير في بعض الصناعات، فأزاحت القديم منها وأقامت الجديد. ومن أهم هذه الصناعات، ما يأتي:

1- الصناعة القطنية: كان لصناعة القطن أثر بارز في قيام الثورة الصناعية في إنكلترة. وقد كانت هذه الصناعة، ممثلة بالغزل والنسيج، صناعة ناشئة، في النصف الثاني من القرن الثامن عشر. غير أنها شهدت ازدهاراً مطرداً مع إدخال آلات جديدة إلى صناعة الغزل والنسيج.

2- الصناعة التعدينية: تغيّرت صناعة التعدين في إنكلترة، في أثناء الثورة الصناعية، تغيراً جذرياً، وخاصة باكتشاف فحم الكوك وصناعة الأفران.

3- الآلة البخارية: كان لاختراع الآلة البخارية وقع عظيم على الاقتصاد، إذْ قَلَبَ ميزان القوى الاقتصادية وفتح الطريق إلى استغلال قوى الطبيعة وإخضاعها، بفضل جهود الإنسان لخدمة أهدافه وحاجاته.

عُدّت الاختراعات والاكتشافات الكبرى التي طُبّقَت في الصناعة الإنكليزية، إضافة إلى استكمالها بالكهرباء والبرق والمحرّك الكهربائي والتصوير الضوئي وصناعة النفط، أداة مساعدة لانطلاقة تقنية انتشرت في معظم الدول الرأسمالية الأوربية.

ويُعد الاختراع، بحد ذاته، المحرّض الحقيقي للثورة الصناعية التي أسهمت بفاعلية في تحويل مجمل الحياة الاقتصادية والاجتماعية في إنكلترة.

الرأسمالية والثورة الصناعية

كوّنت الثورة الصناعية أهم مرحلة انعطاف تاريخي في تطوّر الاقتصاد الرأسمالي، وذلك بإدخال الآلات في الإنتاج، مما أفضى إلى تحديث modernization وسائله، الأمر الذي أحدث انقلاباً جذرياً في العلاقات الاجتماعية، وأسهم بقوّةٍ في ترسيخ أسلوب الإنتاج الرأسمالي. وبذلك تزامن تدعيم الرأسمالية، بوصفها أسلوباً للإنتاج، مع قيام الثورة الصناعية وانتشارها في الاقتصاديات الرأسمالية الأوربية.

تُعد الثورة الصناعية إنجازاً اقتصادياً تاريخياً كبيراً للرأسمالية، إذْ ولّدت هذه الثورة أعظم قوّة إنتاجية في التاريخ الاقتصادي، فضلاً عن ذلك، فإنّ ما يميّز الحضارة الرأسمالية الحديثة والمعاصرة هو: طابعها الصناعي بالذات.

وعلاقة الثورة الصناعية بالرأسمالية الإنكليزية، بصورةٍ خاصة، تتجلّى بتوافُر الوسائل الرأسمالية للنهوض بهذه الثورة.

قامت الثورة الصناعية في إنكلترة لما توافر لها من الأسباب والعوامل والظروف التي ساعدتها على أن تسبق غيرها من دول القارة الأوربية في هذا المضمار.

وتعد مساعدة الحكومة الإنكليزية للصناعيين والمنتجين الوسيلة الأهم في تنشيط الثورة الصناعية في هذا البلد.

وهكذا تحوّلت إنكلترة، في بضعة عقود، إلى بلدٍ صناعي متقدم، تسود فيه الآلات الحديثة والمتطوّرة، لتغدو «مصنع العالم».

إنّ انتشار الصناعة يعني، جوهرياً، أنّ التقدم التقني ليس ظاهرة اقتصادية فقط، بل هو نقطة انطلاق لحياة المجتمع الرأسمالي بأسره وكيفية معيّنة للتعبير عن هذه الحياة. فالتقدم التقني ينتشر بسبب عامل الندرة في الموارد الاقتصادية أكثر منه بسبب توافرها،

وبالتالي فهو يخلق، دائماً، حاجات جديدة، في الوقت نفسه الذي تُلبّى فيه حاجات قديمة، وذلك ينبع، حقيقة، من الدور الأساسي للاقتصاد الذي يقوم على تحقيق التحسين الكمي والنوعي في إشباع الحاجات الاجتماعية، وفي البحث عن أفضل وسيلة للاستخدام العقلاني للموارد الاقتصادية المحدودة.

الزراعة والثورة الصناعية

لم تقف آثار الثورة الصناعية عند حدودٍ معينة، بل انتشرت إلى بقية القطاعات الاقتصادية، مثل الزراعة، إذ حصلت تحوّلات واسعة ومعقّدة في القطاع الزراعي، تمثّلت بالتجديدات التقنية والتغيّرات الاقتصادية والاجتماعية التي قادت، بالنهاية إلى تحسين حاسم في الإنتاج والإنتاجية.

كانت الزارعة الإنكليزية تتحوّل بدرجةٍ متزايدة إلى قطاع اقتصادي منظّم تنظيماً رأسمالياً، إلاّ أنها بقيت من الناحية التقنية، في طور نظام الإنتاج في المشاغل، ولم يصبح الانتقال إلى المرحلة الآلية ممكناً إلاّ بالاكتشافات والاختراعات الصناعية، وفي مقدمتها اختراع محرّك الاحتراق الداخلي الذي وفّر إمكانية المكننة النهائية للزراعة.

أسهمت الثورة الصناعية في تزويد الزراعة بوسائل إنتاج أكثر فعالية وسلع استهلاك رخيصة الثمن، مما حفّز تسريع تطوّر الزراعة التي جعلت البلدان الأوربية الأكثر تصنيعاً، الدول الأكثر تقدّماً في مجال الزراعة، أيضاً، على الصعيد العالمي.

يعد التقدّم الزراعي الذي حصل في إنكلترة، في القرن الثامن عشر، أحد المظاهر البارزة التي أسهمت في قيام الثورة الصناعية.

قادت الثورة الصناعية إلى نمو قطاع رأسمالي زراعي في اقتصاد إنكلترة، تمخّض عن جملةٍ كاملة من النتائج الاقتصادية، يأتي في مقدمتها:

1- تحسين الإنتاج والإنتاجية الزراعية.

2- توفير المنتجات الزراعية لسكان المدن المتزايدين.

3- قيام سوق ريفية واسعة.

4- تزويد الصناعة بقوة عمل بشرية.

5- تصدير فائض زراعي يتيح استيراد مواد ضرورية للصناعة.

6- تحقيق تراكم رأسمالي يُعاد توظيفه في نشاطات غير زراعية.

وتُعد الثورة الزراعية في إنكلترة مقدمة للثورة الصناعية ونتيجة لها في الوقت نفسه. فقد حققت الثورة الزراعية في إنكلترة التراكم الرأسمالي، إضافة إلى توفير فائض في قوة العمل الزراعية توجّه إلى الصناعة التي وفّرت بدورها التقانات الضرورية لتدعيم الثورة الزراعية، فكانت بذلك شرطاً ضرورياً لتحقيق الثورة الصناعية ومن ثم كانت المستفيد الكبير من نتائجها.

الثورة الصناعية الثانية

تتجلّى الثورة الصناعية الثانية في إدخال الآلات والآلية إلى الوحدات الإنتاجية، وبالتالي توسّط الآلة بين العامل وموضوع العمل وتزايد العمليات المنجزة بمساعدة الآلات.

وإذا كان جوهر الثورة الصناعية الأولى يُعبّر عنه في استبدال الوسائل المادية الآلية بالوظيفة العضلية للعامل؛ فإنّ جوهر الثورة الصناعية الثانية، يُعبّر عنه في استبدال الوسائل المادية الآلية أيضاً ببعض الوظائف العقلية للعامل، والتي أحدثت قفزة نوعية جديدة في الإنتاج الصناعي، وبذلك، يكون الهدف الوحيد للاستبدال هو: الإحلال الفيزيائي للآلة محل العامل.

إن محور، الثورة الصناعية الثانية، يتمثّل في المكننة mechanization التي أتاحت زيادة هائلة في الإنتاج والإنتاجية. وقد أسهم في قيامها كل من علم التوجيه والإلكترون والحاسبات الإلكترونية التي ترتبط بصورةٍ وثيقة بتطوّر المكننة. وقد غدت أتمتة automization عملية الإنتاج، ممكنة، بفضل اعتماد الحواسيب والمعلوماتية اعتماداً فعّالاً.

إنّ النظام الآلي الذي تقوم عليه الثورة الصناعية الثانية يتكوّن من الأقسام الأساسية التالية:

1- تجميع مادي للمكوّنات، قادر على إنجاز عملية فنية.

2- نظام خاص للتوجيه، يسمح لمكوّنات الآلة بالعمل دون تدخّل العامل، عدا تنفيذ الأوامر المعطاة مسبقاً.

3- العنصر الآلي الذي يصدر الأوامر.

الثورة الصناعية الثالثة

يتجسّد جوهر الثورة الصناعية الثالثة في تحقيق تحوّل نوعي في عملية الإنتاج، من خلال إدخال الأتمتة: أي إدارة الآلات ذاتياً بوساطة التحكّم الآلي (الأوتوماتيكي).

تقود الأتمتة إلى تعديلٍ عميق في وضع العامل في أثناء عمليات الإنتاج، إذْ يحلّ نظام ضبط يعمل بصورةٍ منفصلة ومن بعد، محل الصلة المباشرة بين العامل والآلة. والأتمتة لا تقتصر على توليد منتجات جديدة فقط، بل خدمات جديدة أيضاً.

فضلاً عن ذلك، تنجم عن الأتمتة نتائج جوهرية أخرى منها مثلاً: ضبط نوعية عملية الإنتاج والإنتاج الجاهز، إضافة إلى ضبط تيار المعلومات، ولذلك تمثّل الثورة الصناعية الثالثة انتقالاً كيفياً إلى مرحلةٍ جديدة في تطوّر الإنتاج الآلي الكبير.

وبدءاً من النصف الثاني للقرن العشرين، تطوّرت فنون تقنية جديدة لاستخدام آلات لا تتطلّب تدخل العامل باستمرار، إنما تُدار عن طريق التوجيه الإلكتروني المنظّم مسبقاً بحسب المعطيات، والمتعلّق بالعمليات المطلوب تنفيذها.

وتتجلّى الثورة الصناعية الثالثة، أكثر ما تتجلّى، في ما يُعرف بصناعات المقدرة العقلية مثل: الاتصالات والحاسبات الآلية وأجهزة الإنسان الآلي (الروبوت) والإلكترونيات الدقيقة وصناعة المواد الجديدة وتقانة الطاقة النووية وصناعة المعلومات.

قادت الثورة الصناعية إلى انتشار التقانات technology انتشاراً متزايداً وسريعاً في جميع القطاعات الاقتصادية، إذ باتت تكوّن العنصر الأساسي للنمو الاقتصادي، كما أسهمت في تحويل الاقتصادات التي كانت قائمة على إنتاج السلع والخدمات إلى اقتصاديات قائمة على إنتاج المعلومات وتوزيعها، مما نقل الثقل الاقتصادي من الاقتصاد المادي إلى اقتصاد المعرفة.

وأصبحت المعلومات مورداً اقتصادياً استراتيجياً جديداً ومكمّلاً للموارد الطبيعية، كما ساعدت في انتشار ظاهرة العولمة globalization بإدماج الاقتصادات المنعزلة والمستقلّة في اقتصادات عالمية متشابكة ومتنافسة، وبذلك، أصبح النمو الصناعي والتقدم الاقتصادي يعتمدان أكثر فأكثر على المعرفة والتكنولوجية.

الثورة الصناعية في الوطن العربي

عَرَفت الدول العربية في عصر الحضارة العربية الإسلامية صناعات متقدّمة ومزدهرة بمقاييس عصرها، سواء في المشرق العربي أو في المغرب العربي مثل: الصناعات النسيجية والحريرية والجلدية والخشبية والنحاسية والمعدنية وصناعة السفن والأحجار الكريمة. وكانت منتجات تلك الصناعات تُسوّق في بعض أنحاء قارات

آسيا وأوربة وأفريقية. كما كانت الصناعات العربية، حتى أواخر القرن السابع عشر، تُنافس الصناعات الأوربية. إلاّ أنّه، بدءاً من منتصف القرن الثامن عشر، ضَعُفَ الموقف التنافسي للصناعات العربية بسبب منافسة صناعات الدول الأوربية، وخاصة إنكلترة، بعد إنجاز ثورتها الصناعية الشهيرة وهيمنتها على الصعيد العالمي.

بعد ذلك، أجهز الاحتلال الأوربي على التطّور الصناعي الطبيعي في الوطن العربي، وأُجبرت الدول العربية على الانخراط في السوق الرأسمالية العالمية كدولٍ ذات زراعة تقليدية بسيطة.

وهكذا، لم يُستكمل التطوّر الصناعي في الوطن العربي ـ وقد حاول محمد علي من خلال مشروعه النهضوي إحياء الصناعة في مصر، في القرن التاسع عشر دون نجاح ـ حتى غداة الاستقلال السياسي في القرن العشرين.

إلاّ أنّ الاقتصاديات العربية كانت قد تأثّرت بآثار الثورة الصناعية بدءاً من أواخر القرن الثامن عشر في أثناء حملة نابليون على مصر. وقد تجلّى ذلك التأثير في إدخال بعض الآلات أو إقامة بعض المصانع التي كانت تنتج بهدف تمويل السوق الرأسمالية المركزية metropolist market.

انتشرت الثورة الصناعية في أرجاء الوطن العربي باعتماد سياسات التصنيع التي طُبّقت في الخمسينات والستينات من القرن العشرين. وبما أنّ جوهر التصنيع يتجلّى بتزايد إسهام الصناعة في تكوين الناتج القومي الإجمالي وبتعميم استخدام التقنية الحديثة والمتطورة في عمليات الإنتاج، فقد لجأت إليه كل الدول العربية لاعتبارات متعدّدة اقتصادية وغير اقتصادية.

وقد طُبِّقت في الاقتصادات العربية نماذج التصنيع الآتية:

1- بدائل الواردات.

2- الصناعة التصديرية export industry.

3- الصناعة الثقيلة heavy industry.

وتجدر الإشارة إلى مسألة مهمة جدّاً هي: إنّ كلّ المدخلات الصناعية industrial inputs لهذه النماذج التصنيعية كانت سلعاً وتجهيزاتٍ رأسمالية/ تقنية مستوردة من الخارج. وإذْ يندر أن تملك الدول العربية، حتى اليوم، قواعد صناعية قوية أو كفاءات أو خبرات مرموقة أو مؤسّسات اقتصادية حديثة ومتطوّرة، فإنها لا تزال تواجه مشكلات صناعية معقّدة صعبة الحل في المدى المنظور.

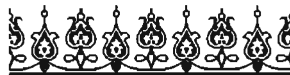
إضافة إلى ذلك، فقد اعتمد التصنيع في الدول العربية عن طريق الحكومات وتحت إشرافها لغياب الطبقة الاجتماعية القادرة على الابتكار الصناعي وقيادة عملية التصنيع على نحو ناجح وفعّال.

وقد كان، لذلك، آثاره السلبية المتفاقمة، حتى الوقت الراهن، والمتمثّل بعضها فيما يأتي:

1- غياب مقوّمات بنية صناعية حديثة ومتطوّرة.

2- ضعف وهشاشة تجربة التصنيع في الدول العربية.

3- تفاقم التبعية الاقتصادية والتكنولوجية للدول الصناعية المتقدمة.



الجدوى الاقتصادية

تعني الجدوى الاقتصادية قدرة المشروع الاقتصادي الموضوع في الاستثمار تحقيق نتائج مالية، مقومة بقيمتها الحالية، تكون كافية لاسترداد رأس المال المستثمر مع تحقيق ربح مجزٍ لمالكي المشروع. أما دراسة الجدوى الاقتصادية feasibility study فتعني الدراسة الفنية الاقتصادية القائمة على وصف المشروع المراد إقامته، وتحديد مكوناته الفنية وتقدير تكاليفه الاستثمارية وتكاليف تشغيله السنوية مع تحديد إيراداته المتوقعة، وإجراء تقويم هذه التكاليف والإيرادات بقيمتها الحالية وفقاً لمعدلات الحسم المعتمدة لتبيان إمكان هذا المشروع تحقيق الجدوى الاقتصادية وتوفير ربح مجزٍ لمالكيه.

ولا تقتصر الجدوى الاقتصادية على تحقيق الربح فقط بل تتعداه إلى تحقيق بعض المكاسب الاجتماعية، ولهذا تفرق دراسات الجدوى الاقتصادية بين الربحية التجارية أو الجدوى الاقتصادية للمشروع والربحية الاجتماعية والجدوى الاقتصادية القومية للمشروع.

تطور مفهوم دراسات الجدوى الاقتصادية

تعد دراسة الجدوى الاقتصادية من الاهتمامات الحديثة جداً في علم الاقتصاد وحتى الآن لم يتعمم تدريسها مقرراً في جميع كليات الاقتصاد في العالم. فقديماً كانت إقامة المشروعات تؤسس على توقعات رجال الأعمال ونفاذ بصيرتهم من خلال نظرتهم إلى أوضاع الأسواق المحلية والوطنية وأحياناً الدولية وبالتالي كان احتمال فشل هذه المشروعات كبيراً كاحتمال نجاحها. ويقدم التاريخ الاقتصادي للعديد من البلدان مئات الشواهد على ذلك حتى ليمكن القول أن الاستثمار في مشروع ما كان ضرباً من المغامرة التي لا يمكن حساب نتائجها.

نبَّه عجز بلدان العالم الثالث عن سداد قروضها التي خصصتها لبناء مشروعات تبين بعد إقامتها والبدء بتشغيلها عدم قدرتها على تغطية تكاليف تشغيلها وتوفير فائض اقتصادي للوفاء بهذه القروض، نبَّه إلى ضرورة دراسة الجدوى قبل إقامة المشروعات.

اهتمت منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية ONUDI والمعروفة اختصاراً باليونيدو UNIDO بنظرية تهيئة المشروعات وتقويمها، إضافة إلى إغناء تجربتها بهذا الخصوص. وبدأت منظمة اليونيدو فعالياتها المتعلقة بذلك منذ المؤتمر الإقليمي حول إعداد المشروعات وتقويمها، المنعقد في براغ عام 1965.

وفي عام 1973 أصدرت منظمة اليونيدو التابعة للأمم المتحدة كتاباً بعنوان توجيهات في تقويم المشروعات لشرح المبادئ والأسس التي يجب أخذها بالحسبان وتوضيحها في دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروعات من خلال دورات إعداد الأطر الوطنية والتجربة التي توافرت للمنظمة.

أقسام دراسة الجدوى الاقتصادية

تتضمن دراسة الجدوى الاقتصادية إلى جانب وصف المشروع وموقعه ومكوناته وتجهيزاته ومواصفاتها تقدير التكاليف الاستثمارية ومصاريف التشغيل السنوية، إضافة إلى تقدير الإيرادات المتوقعة منه وإجراء التحليل المالي لعمل المشروع. والمهم في موضوع الدراسة تطبيق المبادئ العلمية في دراسة الطلب على منتجات المشروع وتقدير حصته في السوق وتعرُّف عوامل نجاحه من فشله. لقد درج الاقتصاديون النظريون والتطبيقيون على تقسيم دراسة الجدوى الاقتصادية إلى الأقسام التالية:

أولا: التعريف بالمشروع ووصفه

غالباً ما يتضمن التعريف بالمشروع الشكل الحقوقي للمشروع والجهة المعنية به أو المالكة له، إضافة إلى أهدافه وموقعه الجغرافي وخصائص المنطقة التي سيقام بها من

حيث الطبيعة وتوافر خدمات البنية التحتية وكذلك إمكان توافر اليد العاملة المؤهلة لتشغيل المشروع. والقسم الأهم في التعريف يتناول وصف أقسامه وتصميمه إضافة إلى مكوناته المختلفة. وتعد الدراسة الفنية قسماً مهماً من التعريف بالمشروع إذ تتضمن الطاقة الإنتاجية وتحديد مواصفات الآلات والتجهيزات المطلوبة من أجل تقدير التكاليف الاستثمارية من جهة ونفقات التشغيل السنوية من جهة أخرى.

ثانيا: المراحل الزمنية لتنفيذ المشروع

المقصود بمراحل تنفيذ المشروع المدة اللازمة لإعداد الدراسات والتصاميم والمخططات وتوفير التمويل والبدء بالتنفيذ حتى مرحلة الانتهاء، ومن ثم مرحلة التشغيل التجريبي حتى وضعه في الإنتاج، وبعد ذلك يبدأ عمر المشروع المنتج وتتضمن دراسة المراحل تحديد الزمن اللازم للتجديد والاستبدال.

وإذا كان المشروع مكوناً من عدد من وحدات الإنتاج المتراصفة أو حتى المتكاملة فإن تقسيم مراحل التنفيذ على أساس الوحدات من شأنه أن يسهم في تحسين أدائه وجدواه، كأن يتم التركيز على إنجاز وحدة أو وحدات في بداية العمل بحيث يساعد إدخالها في الإنتاج على بدء المشروع بتقديم إيرادات في سرعة كافية تخفف من نفقات التأسيس من جهة وتعظم القيمة الحالية لتدفقات الإيرادات النقدية من جهة ثانية.

ثالثا: تقدير التكاليف الاستثمارية للمشروع

يجب مراعاة الأمور الآتية عند تقدير التكاليف الاستثمارية للمشروع:

أ – أن يكون تقدير كل بند شاملاً لكل متمماته الفرعية: فمثلاً عند تقدير تكاليف الآلات والمعدات يجب أن يتضمن التقدير تكاليف الشراء والشحن والتأمين والتفريغ والتخليص ونفقات التركيب والتشغيل التجريبي.

ب - أن يؤخذ في الحسبان السعر الفعلي للقطع الأجنبي إذا كانت مكونات الاستثمار مستوردة، حتى مع توافر القطع للمشروع بسعر أدنى مدعوم، كي تكون دراسة الجدوى معبرة تعبيراً صحيحاً عن توقعات النشاط الاقتصادي للمشروع.

وتتألف التكاليف الاستثمارية لأي من المشروعات من قسمين، يمثل القسم الأول الرأسمال الثابت والقسم الثاني الرأسمال العامل.

1- الرأسمال الثابت: يقصد بالرأسمال الثابت الأصول التي ينبغي على المشروع اقتناؤها وتملكها حتى يمكنه القيام بالأعمال المنشأ من أجلها وتتكون هذه الأصول من الموجودات المادية والمعنوية، المنقولة وغير المنقولة، التي تقتنى بهدف استعمالها طوال مدة عمرها الإنتاجي في خدمة أغراض المشروع الإنتاجية.

2- رأس المال العامل: يقصد بالرأسمال العامل مجموع المواد من المستلزمات السلعية والمواد الخام نصف المصنعة والمواد المصنعة، إضافة إلى الأموال النقدية الجاهزة اللازمة لتمويل العمليات الجارية في بداية العمل وقبل بدء المشروع بالإنتاج وتوريد العوائد من مبيعاته أو من الخدمات التي يقدمها. ويضاف إلى رأس المال الثابت والعامل قسمان آخران متممان يؤلفان جزأين من رأس المال اللازم للمشروع وهما:

1- الاستثمارات في الخدمات المكملة للمشروع: يضاف إلى مجموع رأس المال الثابت ورأس المال العامل نصيب المشروع من الاستثمارات المتممة التي لا يمكن تشغيل المشروع من دونها.

2- تقدير قيم الاستبدال والتجديد: تراعي دراسات الجدوى الاقتصادية تشميل قوائم التدفقات النقدية وحسابات القيمة الحالية إلى جانب التكاليف الاستثمارية

اللازمة لبدء العمل في المشروع تلك التي تكون ضرورية بعد مضي مدة محددة من تشغيله لتجديد عناصر رأس المال الثابت واستبدالها عند انتهاء عمرها الإنتاجي.

رابعا: تقدير تكاليف التشغيل السنوية

لتقدير تكاليف التشغيل السنوية يجب أن تتوافر لواضعي دراسة الجدوى الاقتصادية المعلومات التالية:

1- مواصفات الآلات والتجهيزات الفنية ليتسنى لهم معرفة استهلاك هذه الآلات من الطاقة والوقود والكهرباء وكذلك حاجتها من قطع التبديل ونفقات الصيانة الدورية.

2- معدل حاجة وحدة المنتج من المواد الأولية الرئيسة ومن المواد المساعدة اللازمة للإنتاج من أجل حساب تكلفة الخامات والمواد الأولية (المعايير الصناعية العالمية).

3- سير حركة خطوط الإنتاج ومعدلات أداء العمل من أجل معرفة عدد العمال اللازمين.

وتشتمل تكاليف التشغيل السنوية على أربعة أقسام رئيسة وهي: المستلزمات السلعية، المستلزمات الخدمية، الأجور، والمصروفات التحويلية الجارية.

خامسا: تقدير إيرادات المشروع

تعد الإيرادات السنوية جزءاً حيوياً في دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع ذلك أنه في ضوء كتلة الإيرادات التي يتوقع الحصول عليها من المشروع ومقارنتها بإجمالي تكاليف تشغيله السنوية يمكن تصور مدى نجاح المشروع من عدمه. ولتقدير الإيرادات الإجمالية للمشروع ينبغي تقدير حجم الطلب على مجموع المنتجات التي ينتجها وعلى كل منتج من هذه المنتجات. وفي ضوء هذا التقدير يتم اختيار الطاقة

الإنتاجية الملائمة للمشروع وطريقة الإنتاج الأفضل وتحديد تكاليف التشغيل السنوية وتوزيعها إلى تكاليف ثابتة وأخرى متغيرة من أجل أخذ ذلك في حسابات الجدوى الاقتصادية.

وفي ضوء كل ما سبق يتم إعداد قائمة الإيرادات الإجمالية السنوية للمشروع والاعتماد عليها في دراسة جدواه الاقتصادية وحساب مؤشرات الربحية التجارية. وإلى جانب الربحية التجارية تتناول دراسات الجدوى الاقتصادية الربحية الاجتماعية أيضاً.

سادسا: التحليل المالي لنتائج عمل المشروع

إذا كانت مشروعات القطاع الخاص تهدف إلى تحقيق الربح وزيادة التراكم الرأسمالي لأصحابها فإن مشروعات القطاع العام قد تهدف إلى جانب الربحية التجارية تحقيق الربحية الاجتماعية والجدوى الاقتصادية القومية ولهذا تكتفي دراسات الجدوى الاقتصادية للمشروعات الخاصة بمؤشرات الربحية التجارية في حين تتضمن دراسات جدوى المشروعات العامة إلى جانب مؤشرات الربحية التجارية إعادة تقويم هذه المشروعات على مستوى الاقتصاد الوطني ككل بقصد التعرف على تكاليف المشروعات ومنافعها غير المباشرة إضافة إلى تكاليفها ومنافعها المباشرة.

أ - الربحية التجارية والجدوى الاقتصادية:

1- طريقة حساب الربحية التجارية: لدراسة مؤشرات الربحية التجارية للمشروع تحتسب القيمة الحالية الصافية للتدفقات النقدية ويتم ذلك بإعداد جدول بالإنفاق الاستثماري وتكاليف التشغيل والإيرادات والأرباح وحساب قيمتها الحالية حسب سنوات الإنفاق أو التحصيل.

ولكي يكون المشروع مربحاً تجارياً يجب أن يكون مجموع القيم الحالية للأرباح التي يوردها خلال سنوات حياته أكبر من مجموع القيم الحالية لتكاليف الاستثمار بها في

ذلك تكاليف الاستبدال والتجديد وبمعنى آخر يجب أن يكون صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية في المشروع موجباً. وتكون الربحية أعلى كلما كان صافي القيمة الحالية أكبر.

2ـ طرق حساب مؤشرات الربحية التجارية.

اعتمدت المنظمات الدولية عدداً من الأسس والمعايير لإجراء عملية الاختبار وقياس الربحية. ومن هذه الأساليب المعتمدة:

أ- المعايير البسيطة وتشمل:

1- معيار فترة الاسترداد: يقوم هذا المعيار على حساب المدة الزمنية اللازمة لاستعادة رأس المال المستثمر في المشروع من الأرباح التي يحققها ويعد هذا المؤشر إيجابياً أكثر ودليلاً على الجدوى الاقتصادية للمشروع كلما كانت مدة الاسترداد أقصر.

2- معيار عائد الاستثمار البسيط: يمثل هذا المعيار نسبة الأرباح الصافية المتوقعة للمشروع، خلال سنوات عمره الإنتاجي منذ وضعه في التشغيل وحتى خروجه من الإنتاج، على مبلغ الاستثمار الإجمالي. ويتم حسابه بالصيغة التالية:

$$\text{معدل عائد الاستثمار} = \frac{\text{متوسط الأرباح} \times ١٠٠}{\text{مبلغ الاستثمار الإجمالي}}$$

وهذا المعيار، على الرغم من سهولة حسابه وإمكان الاستعانة به مؤشراً تقريبياً لإعطاء فكرة أولية عن ربحية المشروع، لا يمكن اعتماده مؤشراً نهائياً لأنه يعتمد أيضاً

على القيم الاسمية ولا يأخذ القيم الحقيقية (المخصومة) للتدفقات النقدية التي ترد إلى المشروع عبر سنوات عمره الإنتاجي.

ب - معيار صافي القيمة الحالية: يقصد بصافي القيمة الحالية للمشروع فرق القيمة الحالية للإيرادات والتكاليف النقدية المستقبلية.

يعد صافي القيمة الحالية مؤشراً صحيحاً لقياس الجدوى التجارية للمشروع غير أنه معيار مطلق إذ يبين ربحية المشروع بالمطلق ولهذا تلجأ الدراسات إلى حساب نسبة صافي القيمة الحالية بتطبيق الصيغة التالية:

$$\text{نسبة صافي القيمة الحالية} = \frac{\text{صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية}}{\text{القيمة الحالية لإجمالي الاستثمار}}$$

فإذا كانت النسبة الناتجة أكبر من (أو تساوي) الواحد عُد المشروع ذا جدوى وكلما كانت النسبة الناتجة أعلى عُد المشروع أكثر ربحية.

ج - العائد الداخلي للاستثمار: يُعرف العائد الداخلي للاستثمار بأنه سعر الخصم الذي تتساوى عنده القيمة الحالية لإجمالي التكاليف مع القيمة الحالية للمشروع، ويكون عنده صافي القيمة الحالية للمشروع مساوياً للصفر.

د - تحليل نقطة التعادل: يهدف تحليل نقطة التعادل إلى تحديد الحد الأدنى للإنتاج والمبيعات الذي يكون عنده تشغيل المشروع من دون تهديد مالي، أي تكون إيراداته السنوية الإجمالية مساوية لتكاليف تشغيله السنوية وبحيث لا يحقق المشروع عنده ربحاً كما لا يتحمل أي خسارة. وتحليل نقطة التعادل أحد الطرق

التي يلجأ إليها الدارسون لتقرير مستوى التأكد من النتائج التي يمكن أن تترتب على الاستثمار في المشروع.

هـ - تحليل حساسية المشروع: ولزيادة موثوقية دراسات الجدوى الاقتصادية يعمد بعض الدارسين إلى دراسة أثر العوامل السلبية التي قد تطرأ على مؤشرات الربحية من حيث ارتفاع التكاليف، وانخفاض الإيرادات وقصر عمر المشروع. وذلك بإعادة الحساب على أساس افتراض تغيير هذه المتغيرات الثلاثة في الاتجاه غير الملائم للمشروع: اتجاه التكاليف نحو الارتفاع واتجاه الإيرادات نحو الانخفاض بنسبة مئوية محددة وكذلك تقصير مدة عمر المشروع الإنتاجي بنسبة محددة أيضاً.

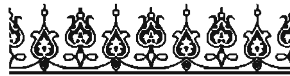
ب - الربحية الاجتماعية والجدوى الاقتصادية القومية: إذا كان المشروع موضوع الدراسة من مشروعات القطاع العام التي تمولها الخزينة العامة تخضع دراسة الجدوى التجارية إلى إعادة تقويم تقوم بها جهة حكومية مشرفة مثل وزارة التخطيط، الغرض منها دراسة جدوى إقامة المشروع على مستوى الاقتصاد الوطني آخذة بالحسبان المعايير والأفضليات التي تضعها السلطات المركزية في تقرير أولوية تنفيذ المشروعات.

سابعا: دراسات الجدوى واتخاذ قرار الاستثمار

كان للصعوبات التي واجهت مؤسسات التمويل الدولية والمصارف التجارية الخاصة الدور الكبير في التنبيه إلى ضرورة إجراء دراسات الجدوى الاقتصادية للمشروعات المراد تنفيذها على نحو مسبق. كما تنبه رجال الأعمال وأصحاب الأموال إلى أهمية هذه الدراسات وذلك في ضوء تعدد حالات إفلاس المشروعات المقامة أو

تدني معدلات الربح فيها مقارنة بسواها من المشروعات أو مقارنة بمتوسط معدلات الربح السائدة في المجتمعات.

وترتب على ذلك أن أصبح إجراء دراسة الجدوى الاقتصادية شرطاً ضرورياً لتمويل أي مشروع من قبل المؤسسات الدولية أو من قبل المصارف الخاصة. وذهبت المؤسسات التمويلية إلى أبعد من هذا بحيث أنها لا تقبل بدراسات الجدوى المقدمة لها إلا بعد التأكد من سلامة المبادئ والأرقام المعتمدة فيها، وفي أحيان كثيرة تشترط إجراء هذه الدراسات في مكاتب استشارية محددة أو تقوم بإجرائها مباشرة.



هنري جورج

(1897-1839)



هنري جورج Henry George مصلح اجتماعي أمريكي اشتهر عالمياً بكتابه «التطور والفقر» الذي كتبه عام 1880م. ولد في فيلادلفية بالولايات المتحدة الأمريكية.

أكد في كتابه هذا أن العمل في الأرض حق طبيعي لمن يعمل فيها، وبين أنه لا يجوز لمالكي الأراضي أن يقتطعوا من الأرباح التي يجنيها العمال الذين يعملون في الأرض، كما دافع عن ضرورة وجود ضريبة على الأراضي. ورأى أن هذه الضريبة يجب أن تعادل مجموع الناتج الاقتصادي لتلك الأرض، قاصداً بذلك المقدار الذي يزيد من قيمة الأرض على قيمتها فيما لو استعملت لأغراض أقل إنتاجاً كالرعي مثلاً، وبحسب قوله، إن هذه الضريبة تزيل فكرة إيجاد ضرائب أخرى. كما اقترح في كتابه «التطور والفقر» فكرة الضريبة الوحيدة وطالب بإلغاء الضرائب الأخرى.

اقتبس جورج أفكار ريكاردو في الآجار وكانت أساس أفكاره ومنطلقه. وقام بتوضيح هذه الأفكار لعامة الشعب، بعد أن أعطاها معنى جديداً وطبق قانون (الغلة المتناقضة) وفكرة الإنتاج الهامشي أو الحدي للأرض وحدها.

ومن أقوال جورج هنري، إن التطور الاقتصادي يؤدي إلى ندرة في الأراضي، وصاحب الأرض الذي لا يعمل في أرضه يحصل على عوائد كبيرة على حساب عوامل الإنتاج الأخرى من عمل ورأس مال. لذلك يجب على الدولة أن تفرض ضرائب على هذا الإيجار الاقتصادي غير المستحق، لتمنع صاحب الأرض من الحصول على عوائد كبيرة.

كما تصور جورج أن دخل الدولة السنوي الناتج من الضريبة الوحيدة سيكون كبيراً إلى درجة أنه سيؤدي إلى وجود فائض من الإيرادات الضريبية يمكن استغلاله في توسيع أعمال الدولة وتقديم الخدمات العامة.

إن قيام هنري جورج بشرح نظرية (الضريبة الوحيدة) جعل منه محاضراً مرموقاً، واشتهر على صعيد الولايات المتحدة الأمريكية كلها وعلى صعيد العالم بوصفه صاحب هذه النظرية.

رشح هنري جورج نفسه لمنصب رئيس بلدية مدينة نيويورك عام 1886، وعلى الرغم من خسارته في تلك الانتخابات استطاع أن يحصل على عدد أكبر من أصوات الناخبين التي حصل عليها تيودور روزفلت الذي أصبح فيما بعد رئيساً للولايات المتحدة الأمريكية.



وليم ستانلي جيفونس

(1835-1882م)

وليم ستانلي جيفونس William Stanley Jevons عالم منطق واقتصادي إنكليزي، ولد في أيلول في ليفربول عام 1835م في إنكلترة، وتوفي قرب هاستينغر. أسهم مع ليون فالراس Leon Walras في النمسة وكارل منجر Karl Menger في سويسرة، في وضع نظرية القيمة-المنفعة التي ترى أن قيمة أية سلعة تتحدد بالمنفعة التي يحصل عليها المستهلك من هذه السلعة. وكان لجيفونس دور واضح في تطوير هذه النظرية بإدخال مفهوم «منفعة الوحدة الأخيرة»، لتصبح «نظرية المنفعة الحدية». فقد شرح في كتابه «نظرية الاقتصاد السياسي» (1871) نظرية المنفعة الحدية أو منفعة الوحدة الأخيرة للمستهلك التي تحدد قيمة السلعة عنده. لقد ترك جيفونس بصمات في تطوير علم الاقتصاد إذ يعد مؤسس حقبة جديدة في تاريخ الأفكار الاقتصادية.

بدأ جيفونس دراساته الجامعية في عام 1851 واضطر، بسبب أوضاع عائلية مالية، إلى الانقطاع عن دراسة العلوم الطبيعية في المدرسة الجامعية بلندن عام 1854 ليلتحق بوظيفة محلل في دار سك النقود في سيدني بأسترالية حتى عام 1859، ثم عاد إلى إنكلترة وأبدى اهتماماً بدراسة الاقتصاد والعلوم الاجتماعية. وفي عام 1866 عُين أستاذاً للاقتصاد السياسي في كلية أوين بمانشستر، ثم انتقل إلى الكلية الجامعية في عام 1876.

تقسم مؤلفات جيفونس قسمين رئيسين: في نظرية المنطق وفي العلوم الاقتصادية. ففي مجال المنطق خلّف عدداً من المؤلفات منها «المنطق الصرف» (1864) و«الإحلال بين المتشابهات» (1869) و«الدروس الأولية في المنطق»

(1870) و«مبادئ العلوم» (1874). لقد استخدم جيفونس معارفه العميقة في علوم الطبيعة وتصوراته حول الظواهر الفيزيائية في توضيح أفكاره المجردة.

وفي مجال العلوم الاقتصادية، تتوزع كتاباته بين حقلين: الاقتصاد التطبيقي والنظرية الاقتصادية. ففي الحقل الأول كتب «هبوط كبير في قيمة الذهب» (1863) الذي وقفه على قياس التغيرات في أسعار الذهب، في المدة التي أعقبت كشوف الذهب في أسترالية وفي كاليفورنية، وفيه قدم أعظم إسهام في نظرية الأرقام القياسية. كما كتب في عام 1865 كتابه حول «مسألة الفحم» الذي دفع بالحكومة الإنكليزية إلى تأليف لجنة حكومية من أجل دراسة احتياطي الفحم في إنكلترة. كما كتب «النقود وآلية الصرف» (1875) و«أبحاث في النقود المالية» صدر عام 1884 بعد وفاته. وكان إسهامه في مجال النظرية الاقتصادية كبيراً جداً، فإلى جانب دوره الكبير في وضع نظرية المنفعة الحدية في إنكلترة، ألف في عام 1878 كتابه المشهور «مبادئ في الاقتصاد السياسي» الذي عرض فيه تصوراً عاماً للنظرية الاقتصادية في مجال النقود والقيمة والتوزيع. لقد اعتمد جيفونس، في تفسير المنفعة الحدية، على مقولة الفيلسوف جيريمي بنتام حول درجة اللذة أو المنفعة، كما اعتمد على علوم الرياضيات ليقرر وجود علاقة ارتباط بين القيمة والمنفعة، وبذلك يكون جيفونس قد استخدم معارفه في علم المنطق وفي الرياضيات لتحليل الظواهر الاقتصادية. وكان لجيفونس إسهام كبير في تطوير مناهج العمل العلمي بكتابه «مبادئ العلوم».



الحرية الاقتصادية

تعريفها:

هي مذهب أو عقيدة اقتصادية تؤكد أن النظام الاقتصادي الأمثل هو النظام القائم على حرية المبادرات الفردية. هذا التعريف المبسط لا يوضح الفروق بين مختلف المدارس الاقتصادية الليبرالية،إذ إن الأساس المشترك بين تلك المدارس هو الاعتقاد بوجود نظام طبيعي وقانون طبيعي يحكمان الحياة الاقتصادية.

والقانون الطبيعي هو قانون المنفعة الشخصية الذي يُسير النشاط الاقتصادي لأفراد المجتمع. والنظام الطبيعي هو النظام الذي يتحقق من خلال حرية المبادرات الفردية، لذلك فإن حرية المبادرات الفردية تدخل ضمن إطار القوانين الاقتصادية الطبيعية. يتصور أنصار الحرية الاقتصادية إنساناً اقتصادياً مجرداً homos economicus ويرون أن السلوك الطبيعي لهذا الفرد هو الحصول على أكبر إشباع ممكن بأقل عناء. أن سعي الأفراد وراء مصالحهم الشخصية يقودهم إلى تحقيق المصلحة العامة. وهكذا فإن المصلحة العامة لا تتعارض مع المصالح الشخصية.

أسس مذهب الحرية الاقتصادية

يستند مذهب الحرية الاقتصادية إلى الأسس الآتية:

1- الملكية الخاصة هي الأساس القانوني للحياة الاقتصادية.

2- الحرية الفردية ملازمة لقانون المنفعة الشخصية، فالفرد هو أقدر على معرفة مصالحه، لذا يجب أن تُترك له الحرية في العمل وفي الإنتاج وفي المبادلة وفي الربح.

3- المنافسة الحرة هي آلية لتنظيم العلاقات الاقتصادية القائمة بين أفراد المجتمع، لذلك يجب على الدولة الابتعاد عن أي تدخل في الحياة الاقتصادية.

فلسفة الحرية الاقتصادية

ارتبطت الدعوة إلى الحرية الاقتصادية بالدعوة إلى الحرية السياسية لذلك ظهرت الليبرالية في القرن السابع عشر في صيغة فلسفة سياسية تدعو إلى الدفاع عن حقوق الفرد في مواجهة سلطة الملوك. ويعد جون لوك John Lock من أوائل حملة لواء الدعوة إلى الحرية السياسية، إذ يرى أن السلطة السياسية تكتسب الشرعية من القبول والموافقة على أن تحكم. لذلك فهو يعارض النظام الملكي القائم على الامتياز والحق الإلهي ويعتقد بوجود حقوق طبيعية للفرد يجب على المجتمع احترامها. كما يعتقد أن المجتمعات الإنسانية تخضع لقوانين طبيعية أعلى من القوانين المدنية.

لقد كانت فكرة القانون الطبيعي من الأفكار الكبرى التي أخذت تشق طريقها في القرن الثامن عشر، فقد اتصف هذا القرن بانتشار الروح العلمية مما أدى إلى محاولة تحليل الظواهر الاقتصادية بالاستناد إلى قوانين علمية. لذلك نشأ الاعتقاد بأن الظواهر الاقتصادية هي على غرار الظواهر الطبيعية تخضع كلها لقوانين حتمية وثابتة. وانسجاماً مع هذه المقولة، فإن القانون الطبيعي تقتضيه الضرورة الطبيعية الحتمية، ومن هنا جاءت الدعوة إلى الحرية الاقتصادية التي تعني عدم الوقوف في وجه تلك القوانين الطبيعية أو التعرض لها.

المنظور التاريخي

جاء مذهب الحرية الاقتصادية رداً على التجارية التي كان أنصارها يرون في تدخل الدولة شرطاً لزيادة الثروة المتمثلة في جمع المعادن الثمينة من ذهب وفضة.

وبدأ مذهب الحرية الاقتصادية مع ظهور الطبيعيين (الفيزيوقراط) الذين كانوا يعتقدون بوجود قوانين عامة تحكم النشاط الاقتصادي أسوة بالقوانين التي تحكم

الظواهر الطبيعية ولذا قالوا بوجود قانون طبيعي تقتضيه الضرورة بحكم النشاط الاقتصادي.

أما المدرسة الاتباعية (الكلاسيكية) فلم تكن تختلف عن الطبيعيين القائلين بالقانون الطبيعي. ويرى أنصار المدرسة الكلاسيكية أن المنفعة الخاصة هي الدافع الذي يحكم نشاط الفرد الاقتصادي. فقد كان سميث يرى أن الأفراد في سعيهم لتحقيق منافعهم الشخصية في جو من الحرية والمنافسة يحققون مصلحة الجماعة في الوقت ذاته. طور كل من آدم سميث ودافيد ريكاردو وروبرت مالتوس، وجان باتيست ساي وجون ستيوارت ميل وسواهم مذهب الحرية الاقتصادية انطلاقاً من مبدأ «دعه يعمل، دعه يمر» أي أن حرية الفرد تكوّن شرطاً ضرورياً لتطور المجتمع وعلى الدولة ألاّ تتدخل في النشاط الاقتصادي للفرد وإنما عليها أن تهتم فقط بتوفير الأمن وحماية النظام بين الناس.

وكان من نتيجة سيادة مذهب الحرية الاقتصادية نشأة النظام الرأسمالي القائم على اقتصاد السوق وتطوره حتى غدا النظام الاقتصادي شبه الوحيد في بداية الألفية الثالثة.

انتقادات مذهب الحرية الاقتصادية

تعرض مذهب الحرية الاقتصادية للانتقاد على يد المفكرين الاشتراكيين، إذ أثارت مأساة العمال الاجتماعية ردة فعل عنيفة في الفكر الاقتصادي فأخذ عدد من المفكرين بدراسة العلاقة بين النظام الليبرالي والبؤس الإنساني وهذا ما قادهم إلى انتقاد المذهب الكلاسيكي ومذهب الحرية الاقتصادية.

إن مفاهيم هؤلاء الاشتراكيين أقامت فكراً جديداً ودعوة جديدة منافية للحرية الاقتصادية والملكية الفردية. وتتلخص أفكارهم في الدعوة إلى الملكية الجماعية لوسائل الإنتاج وإلى إحلال التنظيم الاقتصادي محل الآلية العفوية لقوى السوق.

كان كارل ماركس يعتقد أن أسلوب الإنتاج الرأسمالي يتضمن أسباب زواله بسبب التناقض بين الطابع الاجتماعي للإنتاج والشكل الخاص لتملك المنتجات بسبب ملكية الرأسماليين الفردية لوسائل الإنتاج. ويظهر هذا التناقض في أزمات فيض إنتاج تعرقل نمو الاقتصاد الرأسمالي.

إن الانتقادات التي وجهت لمذهب الحرية الاقتصادية من خلال النقد الموجه لفكر المدرسة الكلاسيكية وللنظام الرأسمالي من قبل المفكرين الاشتراكيين ولاسيما كارل ماركس أدت إلى إعادة النظر في الأسس التي قامت عليها المدرسة الكلاسيكية فظهرت أفكار جديدة مخالفة لأفكار المدرسة الكلاسيكية.

طرحت هذه الأفكار الجديدة من قبل كل من ستانلي جيفونس Stanly Jevons، وليون فالراس Léon Walras وكارل منجر Carl Menger. وقد وضعت أفكار هؤلاء الاقتصاديين أساس الكلاسيكية الجديدة.

وجاءت أفكار المدرسة الكلاسيكية الجديدة لتعزز المبادئ الليبرالية بهدف الدفاع عن النظام الرأسمالي، فالمنفعة عند هؤلاء لم تعد الدافع الذي يحكم سلوك الإنسان الاقتصادي فقط، وإنما أضحت أيضاً القانون الذي بموجبه تتحدد قيمة السلعة.

وهكذا لم يعد العمل مصدر القيمة كما كان عند الاقتصاديين الكلاسيكيين. وإنما قيمة السلعة تتحدد بمنفعة تلك السلعة في إطار ندرتها ومنفعتها الحدية أي منفعة الوحدة الأخيرة التي تحقق إشباع أقل الحاجات إلحاحاً.

هذا بصدد القيمة أما فيما يتعلق بمشكلة التوزيع، فإن النظرية الكلاسيكية الجديدة تلغي مفهوم الربح من كيانها النظري وذلك بهدف الابتعاد عن مفهوم استغلال رأس المال للعمل وبالتالي القيمة الزائدة، ومفهوم صراع الطبقات الذي كان قد طرحه كارل ماركس.

وجهت انتقادات كثيرة للنظرية الكلاسيكية الجديدة، من ضمنها أن هذه النظرية لا توضح مصدر الزيادة في القيمة التي تعد مصدر النمو الاقتصادي، لأن هذه النظرية تلغي من كيانها النظري مفهوم الربح الذي يعد مصدر التراكم الرأسمالي وبالتالي النمو الاقتصادي.

ومن أهم الانتقادات التي وجهت لتلك النظرية، مشكلة تعريف رأس المال وقياسه، إذ إن رأس المال غير مجرد فهو سلع حقيقية غير متجانسة ناتجة من العمل وتستخدم في عملية الإنتاج. ومن المستحيل تفسير قيمة رأس المال استناداً إلى مفهوم الإحلال بين عوامل الإنتاج أي استناداً إلى إنتاجياتها الحدية.

وجاءت الوقائع الاقتصادية لتدحض ادعاءات النظرية الكلاسيكية الجديدة ولتقضي على تفاؤل الاقتصاد السياسي البرجوازي أو النظرية الكلاسيكية بشأن آلية التوازن العفوي.

وتحت تأثير الأزمة الاقتصادية الحادة لعام 1929 ظهرت ضرورة الاعتراف بأن النظام الرأسمالي يعاني الأزمات الاقتصادية الدورية ونقص الاستخدام وضرورة تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية بهدف تحقيق الاستخدام الكامل. أي بطلان الادعاء بأن سعي الأفراد لتحقيق مصالحهم يخدم مصلحة الجماعة، مما أدى إلى إعلان نهاية مبدأ «دعه يعمل، دعه يمر».

أما الانتقاد القوي لمذهب الحرية الاقتصادية فقد جاء على يد اللورد كينز الذي قال: «أن تطور الرأسمالية يصطدم بتناقضات حادة لا يمكن أن تزول عفوياً وتظهر هذه التناقضات في البطالة وعدم كفاية الطلب الفعال على البضائع الذي يعني أن عرض البضائع لا يتطابق عفوياً مع الطلب عليها».

لذلك فإن النظرية الكينزية على العكس من النظريات الرأسمالية التسويغية جاءت لتعترف بتلك التناقضات وتعمل على إيجاد الحلول لها. وقد ساعدت تلك الحلول على تجاوز أزمة النظام الرأسمالي التي ظهرت بوادرها عام 1929.

فلقد هدمت النظرية الكينزية النظام الليبرالي القائم على فكرة التوازن الاقتصادي بين العرض والطلب والإنتاج والاستهلاك التي أكدها ساي من خلال قانون المنافذ وفالراس من خلال قانون التوازن العام.

كما دحضت الكينزية الفكرة القائلة إن آلية الأسعار تحقق التوازن في أعلى مستويات الإنتاج وفي شروط الاستخدام الكامل لجميع عوامل الإنتاج.

وكان كينز يرفض إمكانية حدوث التوازن العفوي بين العرض الكلي للبضائع والطلب عليها. فهو يرى إمكانية التدخل الحكومي بهدف خلق هذا التوازن ويكفي أن تغطي الاستثمارات الفرق بين الدخل العام والاستهلاك ليتم التوازن بين العرض والطلب وبين الإنتاج والاستهلاك.

وهكذا فإن فكرة النظام الطبيعي والقانون الطبيعي التي يعبر عنها قانون المنفعة الشخصية والحرية الفردية والتي كانت حجة المدافعين عن مبدأ الحرية الاقتصادية انهارت بعد ما تأكد عدم قدرة آليات السوق على تحقيق التوازن الاقتصادي عفوياً وتلقائياً وبعد وقوع الأزمات الاقتصادية الدورية التي كان أكثرها حدة الأزمة الاقتصادية لعام 1929ـ1933.

كذلك فإن الوقائع الاقتصادية أكدت عدم إمكانية الوصول إلى نظام تتحقق فيه المنافسة الكاملة، إذ إن الحرية الاقتصادية أدت، على العكس، إلى ظهور الاحتكار من خلال تركز وتمركز رؤوس الأموال.

الليبرالية الجديدة

نشأت دعوة ليبرالية جديدة **néo - libéralisme** قادها الاقتصادي الأمريكي ليبمان **W.Lippman**. بهدف إنقاذ الليبرالية ـ الحرية الاقتصادية.

حافظ الليبراليون الجدد على جوهر الليبرالية والأسس التي تقوم عليها من حيث الاعتقاد بالنظام الطبيعي وتوكيد الملكية الخاصة والحرية الفردية والمنافسة الحرة، فهم يعتقدون بضرورة تدخل الدولة بهدف إقامة النظام الطبيعي من خلال ضمان عمل المبادرات الفردية في إطار من المنافسة الحرة.

بمعنى آخر «التدخل من أجل الحرية» في مواجهة الاحتكارات، وهذا لا يعني التقليل من الحرية وإنما في صيانة هذه الحرية، فالليبراليون الجدد يعتقدون بالآليات العفوية لقوى السوق وأثرها في تنظيم النشاط الاقتصادي ولكن ذلك لا يتم إلا بضمان المنافسة الحرة شرطاً لضمان عمل تلك الآليات.

وعليه فإن الليبراليين الجدد ينادون بالتدخل من أجل الحفاظ على المنافسة الحرة وصونها بهدف تحقيق النظام الطبيعي.

إن تطور اقتصاديات السوق منذ الثلاثينات من القرن العشرين يظهر أن الدولة لم تعد تكتفي بالحياد، إذ عهدت إليها مهمة تنظيم الأنشطة الاقتصادية وضمان تحقيق النمو الاقتصادي.

كما أضحت الدولة نفسها بمنزلة الرأسمالي فأقامت الكثير من المصانع والمشروعات الاستثمارية ذات الطابع الإنتاجي.

لقد استطاعت الدول الرأسمالية أو دول اقتصاديات السوق أن تخرج من أزمتها الاقتصادية وأن تضمن نمو اقتصادياتها بتدخل الدولة في الحياة الاقتصادية واتباع السياسات الكينزية بشأن تنشيط الطلب الفعال، ولكن تلك الاقتصاديات ما لبثت أن عرفت الأزمة الاقتصادية من جديد في أوائل السبعينات.

إن ما يميز الأزمة الاقتصادية لسنوات السبعينات من الأزمة الاقتصادية في الثلاثينات هو ترافق التضخم والبطالة، وهذا دفع الليبراليين الجدد إلى تفسير الأزمة بأنها نتيجة اتساع دور الدولة وسياستها النقدية والمالية.

ومهما يكن الأمر، أمام تلك التطورات، فإن الليبرالية، حتى في صيغتها الجديدة، لم تعد أكثر من تسمية تطلق على الاقتصاديين والسياسات الاقتصادية المؤيدة لاقتصاد السوق. إذ أضحى تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية من الحقائق المسلم بها ودور الدولة وأدواتها لم تعد مجهولة ينظر إليها بازدراء.

ولكن، على الرغم من تغير مضمون العقيدة الليبرالية فإن دور الدولة في الحياة الاقتصادية، في بلدان اقتصاديات السوق التي تنادي بالحرية الاقتصادية، يختلف عنه في البلدان الاشتراكية التي تؤمن بالتوجيه المخطط للاقتصاد وبالملكية الجماعية لوسائل الإنتاج. وذلك لأن دور الدولة في اقتصاديات السوق ينحصر في ضمان التوازن والنمو الاقتصادي والقيام بالمشروعات العامة التي لا يقدم على القيام بها الأفراد نتيجة عدم ربحيتها أو بسبب حاجتها إلى رؤوس أموال ضخمة، وبذلك فإن الدولة في اقتصاديات السوق ليست أداة تهدف إلى تغيير الهياكل الاقتصادية والاجتماعية، وإنما هي عنصر منظم ومشجع للمبادرات الفردية.



حساب التصفية

يقصد بالتصفية مجموعة الإجراءات الضرورية لإنهاء عمليات الشركة ودفع ما عليها من ديون وتحصيل مالها من ذمم وتحويل موجوداتها إلى نقود لإمكان توزيعها على الشركاء بوساطة القسمة.

يتولى عملية التصفية مصفٍ أو أكثر، وقد يكون هذا المصفي شريكاً متضامناً أو موصياً في شركات الأشخاص أو مديراً أو مساهماً في شركات الأموال ويمكن تكليف شخص من خارج الشركة بقرار من الشركاء أو الهيئة العامة للمساهمين أو المحكمة المختصة عند الاقتضاء. ويمارس المصفي الصلاحيات المنوطة به بموجب قرار تكليفه وبصورة خاصة عليه القيام بالأعمال الآتية:

1- إنجاز العقود السابقة للتصفية وتسديد التزامات الشركة تجاه الغير.

2- بيع موجودات الشركة دفعة واحدة أو تدريجياً.

3- تحصيل الديون المستحقة للشركة.

4- تمثيل الشركة أمام الغير أو القضاء خلال فترة التصفية.

5- تسديد حقوق الشركاء أو المساهمين الناتجة من التصفية على أن تتم مراعاة الأولويات الآتية:

أ ـ تسديد مصاريف التصفية.

ب ـ الديون الممتازة كالضرائب المستحقة للدولة والقروض المستحقة للمصارف الحكومية والرواتب والأجور المستحقة للعاملين في الشركة، وغير ذلك.

ج ـ الديون العادية وتشمل الدائنين وأوراق الدفع.

د ـ القروض المستحقة للشركاء.

هـ ـ الحسابات الجارية للشركاء.

و ـ نصيب الشركاء والمساهمين من رأس المال وأرباح وخسائر السنين السابقة وأنصبتهم من الاحتياطيات غير الموزعة الاحتياطي العام واحتياطي ارتفاع الأسعار والاحتياطي الإجباري.

ولابد للمصفي من أن يفتح حساباً للتصفية يحمله بنتائج بيع موجودات الشركة أو أصولها سواء أكانت رابحة أم خاسرة، كما يحمله بنتائج عملية تسديد التزامات الشركة إذا اختلفت عن القيمة الدفترية.

ويمكن القول إن حساب التصفية يخصص لمعالجة أي أرباح أو خسائر تنتج من تنفيذ تصفية الشركة بإجراءاتها المتعلقة ببيع موجودات الشركة أو تسديد التزاماتها للغير. بحيث تبقى موجودات الشركة أو التزاماتها مسجلة في الدفاتر بحسب القيمة الدفترية إلى أن يتم بيعها بهدف تنفيذ التصفية.

ثمة إجراء بديل يتمثل بتسجيل موجودات الشركة كافة في حساب التصفية مدينة مقابل ترقينها من الدفاتر، وكذلك ترقين الالتزامات للأطراف الأخرى وتسجيلها دائنة في حساب التصفية. وكلما حصلت عملية بيع لأي عنصر من عناصر الموجودات يسجل حساب النقدية مديناً وحساب التصفية دائناً بالقيمة المقبوضة. وكلما تم دفع أي التزام يسجل حساب النقدية دائناً وحساب التصفية مديناً.

ولابد أن يحمل حساب التصفية أيضاً بأي عبء أو خسارة لم تكن مسجلة بالدفاتر وكانت تترتب على الشركة قيد التصفية، كما يستفيد حساب التصفية من أي

إيرادات طارئة كنزول بعض الدائنين عن ديونهم، أو ظهور حقوق أو موجودات لم تكن معروفة أو مسجلة بالدفاتر عند الشروع بالتصفية.

ويرصد حساب التصفية بتحويل نتيجته سواء أكانت خاسرة أم رابحة إلى حسابات الشركاء الجارية أو إلى حسابات رأس المال في شركات الأشخاص أو إلى حساب رأس المال المتمثل في الأسهم العادية في الشركات المساهمة.

بعد إعداد حساب التصفية وتوزيع رصيده مديناً كان أم دائناً على الشركاء بنسبة توزيع الأرباح والخسائر في شركات الأشخاص أو على رأس مال الأسهم في شركات الأموال يقوم المصفي بالخطوات الآتية:

1- يقفل الحسابات الجارية للشركاء بترحيل أرصدتها إلى حسابات رأسمال الشركاء.

2- تسديد دائني الشركة بحسب أولوياتهم.

3- يطالب أي شريك يظهر رصيد رأسماله مديناً بتسديد كامل هذا الرصيد فيفقد حقه في استيفاء أي مبلغ من رأسمال الشركة.

4- تسوى قروض الشركاء المدينة أو الدائنة مع رؤوس أموالهم.

5- تجمع أموال الشركة النقدية في المصرف (أو في صندوق الشركة)، وتكون هذه النقدية معادلة لصافي رأس المال، بحيث توزع هذه الأموال على الشركاء مما يؤدي إلى إقفال جميع حسابات الشركة، وإنهاء شخصيتها المعنوية أو انقضائها.

وقد تستغرق أعمال التصفية وقتاً طويلاً يطالب فيه الشركاء بتوزيع بعض حصصهم قبل انتهاء التصفية كلياً. وهنا لابد للمصفي من أن يأخذ بالحسبان عدم وجود خسائر تزيد على رؤوس الأموال وإلا عليه ألا يوزع أي مبالغ حتى انتهاء التصفية، وفي جميع الأحوال يجب مراعاة أولويات التوزيع وعدم توزيع الأموال على

الشركاء أو المساهمين إلا بعد تسديد كامل ديون الشركة والتزاماتها. وفي حال دفع أي دفعات إلى الشركاء مع وجود خسائر توزع هذه الدفعات بنسبة توزيع الأرباح وتسجل على حسابات رؤوس الأموال.



الحسابات القومية

الحسـابات القوميـة comptabilite nationale تعبـير رقمـي عـن المتغـيرات الاقتصادية الكلية في بلد ما في مدة زمنية معينة.

فقد أورد نظام الأمم المتحدة للحسابات القومية التعريف الآتي: «تقترح المحاسبة القومية التعبير عن بنية نظام اقتصادي معين، عبر الصفقات التي تتم فيه، بغية تمثيلها بشكل شبكة صفقات تسجل في حسابات متماسكة ومنتظمة».

وفي الواقع يمكن تعريف المحاسبة القومية على أنها «عبارة عن مجموعة من المبادئ والأسس المحاسبية والإحصائية التي تقدم صورة كاملة للاقتصاد القومي لبلد ما لمدة معينة بجداول رقمية جامعة يمكن التنبؤ في ضوئها بمسار الاقتصاد القومي وذلك ضمن إطار علمي متناسق ومتكامل».

المنظور التاريخي

تعد الحسابات القومية حديثة المنشأ نسبياً، ولم تعرف بشكلها الحالي إلا منذ وقت قريب. فقد شهدت المرحلة التي تلت الحرب العالمية الثانية، نمواً سريعاً وتقدماً ملحوظاً في الحسابات القومية، وخاصة في حسابات الدخل القومي.

وتعود البدايات الأولى للحديث عن مفاهيم المحاسبة الاقتصادية القومية إلى القرن السابع عشر حيث كان الفكر التجاري (المركانتيلي) يسيطر على المفاهيم الاقتصادية السائدة في ذلك الوقت.

ويعد الاقتصادي البريطاني وليم بيتي W.Petty المؤسس الرئيس لمفهوم الدخل القومي حيث عرفه بأنه «القيمة السنوية للعمل، والعائد السنوي لثروة الأمم». وفي

عام 1696 تمكن الاقتصادي البريطاني غريغوري كنغ G.King من القيام بأول محاولة علمية لقياس الدخل القومي، والإنفاق القومي، والادخار القومي.

وفي القرن الثامن عشر قام الطبيعيون (الفيزيوقراط) بتصوير تدفق الدخل القومي بين مختلف القطاعات، وتوضيح حقيقة التشابك الاقتصادي بين الأنشطة المختلفة. ويذكر في هذا الصدد ما قام به كينيه Quesnay بإعداد الجدول الاقتصادي الذي كوّن القاعدة الأساسية لنشوء المحاسبة القومية.

اختلفت نظرة المدرسة التقليدية (الكلاسيكية) عن المدرسة الطبيعية في تحديد العناصر الداخلة في تركيب الناتج القومي إذ صار مفهوم الإنتاج يتضمن الخدمات أيضاً.

أما كارل ماركس فقد قصر مفهوم الإنتاج والناتج الداخل في الحسابات القومية على إنتاج السلع المادية من دون الخدمات. وبدأ الاهتمام واضحاً بدراسات الحسابات الاقتصادية القومية مع بداية القرن العشرين، إذ بدأت الدول بجمع الإحصاءات الاقتصادية وتبويبها كوسيلة لرسم السياسة الاقتصادية للدولة.

في عام 1947 نشر المكتب الإحصائي التابع للأمم المتحدة مؤلفاً عن الموضوع اقترح فيه نظاماً موحداً للحسابات الاقتصادية القومية، وتم تعميمه على الدول الأعضاء كافة مطالباً إياها الأخذ به لتسهيل الدراسات الدولية المقارنة.

وقد بدأ العمل فعلاً بهذا النظام منذ عام 1953. وللتطورات الاقتصادية المتلاحقة تم تعديل هذا النظام تحت تسمية نظام الحسابات الاقتصادية القومية المعدل عام 1968. كما تم إدخال بعض التعديلات الجديدة عليه في عام 1995.

إضافة إلى هذا النظام الموحد، هناك نظام محاسبة الناتج المادي، أو نظام الموازين، الذي كانت تأخذ به مجموعة البلدان الاشتراكية السابقة.

وعلى الصعيد العربي قامت الجامعة العربية بإعداد نظام للحسابات الاقتصادية القومية في ضوء نظام الحسابات الاقتصادية القومية المعدل للأمم المتحدة.

تصنيف الحسابات القومية

ثمة خمسة أنواع أساسية للحسابات الاقتصادية القومية اليوم، كل منها يعالج ناحية من نواحي النشاط الاقتصادي. وهذه الحسابات هي:

1- حسابات الدخل القومي والناتج القومي: إن حسابات الدخل القومي والناتج القومي تتعلق بعمليات الدخل والإنتاج، وتسجل في هذه الحسابات الصفقات المتعلقة بالدخل والإنتاج والإنفاق والادخار والاستثمار.

2- جدول المدخلات والمخرجات: يلخص جدول المدخلات والمخرجات العلاقات المتشابكة والمتداخلة بين مختلف القطاعات الاقتصادية في البلد. فكل قطاع يستهلك مواده الأولية التي يتسلمها من إنتاجه ومن إنتاج بقية القطاعات ثم يوزع منتجاته على مؤسساته وعلى بقية القطاعات، وهذا الجدول يلخص هذه العلاقات بين مختلف القطاعات والصناعات.

3- حساب تدفقات الأموال: يُظهر بيان تدفقات الأموال العمليات الخاصة بالنقد والاعتمادات كافة. لذلك نجده يصف العمليات الخاصة بالإنتاج والعمليات المالية التي تتم في البلد المعني. كما أنه يظهر التغيرات الحاصلة في الموجودات والمطالب المتعلقة بمختلف القطاعات. أي إنه يتمحور حول العلاقات المالية بدلاً من الإنتاج أو الدخل.

4- ميزان المدفوعات: إن الهدف من الحسابات الموجودة ضمن ميزان المدفوعات هو إظهار علاقات الدولة الاقتصادية مع العالم الخارجي، إذ تسجل فيه موارد الدولة من الخارج وكذلك مدفوعاتها إليه ضمن مدة محددة وسبب معين.

5- ميزانية الثروة القومية: إن ميزانية الثروة القومية عبارة عن بيان محاسبي يظهر موجودات الوطن ومطاليبه في مدة محددة من الزمن. فهي أشبه ما يكون بميزانية موحدة لجميع ميزانيات القطاعات الاقتصادية المختلفة. وبذلك تبين الثروة القومية للبلد في زمن محدد.

تصنيف الأنشطة الاقتصادية

هناك عدة طرق لتقسيم الاقتصاد إلى قطاعات مختلفة، وذلك بحسب الهدف المراد تحقيقه من وراء التقسيم. ويمكن التمييز بين أسلوبين أساسين لتحديد القطاعات الاقتصادية.

الأسلوب الأول: يعتمد في تحديد القطاعات على الوظيفة الاقتصادية ويتخذها أساساً في توحيد حسابات الوحدات المتشابهة أو المتجانسة.

الأسلوب الثاني: يعتمد على عوامل اجتماعية إضافة إلى العوامل الاقتصادية.

وهناك ثلاث طرق رئيسة لتقسيم الاقتصاد إلى قطاعات بحسب العوامل الاقتصادية وهي:

1- التقسيم بحسب الفعالية: يقوم هذا التقسيم على تصنيف الصفقات والمعاملات الاقتصادية بحسب فعاليتها أو وظيفتها الاقتصادية.

واستناداً إلى ما تقدم يمكن تقسيم الاقتصاد إلى قطاعين يمثلان حركة الإنتاج والاستهلاك هما قطاع المنتجين وقطاع المستهلكين.

وعلى أساس التقسيم بحسب الفعالية يكون في الاقتصاد أربعة قطاعات وهي:

أ - قطاع المنتجين: يضم عمليات جميع الأشخاص والمؤسسات الذين قاموا بفعالية إنتاجية.

ب - قطاع المستهلكين: يضم جميع العمليات المتعلقة بالاستهلاك.

ج - قطاع الحكومة: يدخل فيه جميع الأنشطة والفعاليات الحكومية.

د - قطاع العالم الخارجي: يتضمن جميع العمليات الجارية بين المقيمين في الوطن وبين المقيمين في الأوطان الأخرى.

2- التقسيم بحسب المؤسسات: يدور تقسيم الاقتصاد بحسب المؤسسات حول تصنيف العمليات وفقاً لطبيعة القائمين بهذه العمليات الاقتصادية.

أما القطاعات الأساسية بحسب طبيعة القائمين بالنشاط الاقتصادي فهي أربعة:

أ - قطاع الأعمال: يشمل جميع العمليات التي يقوم بها هذا القطاع سواء كانت هذه العمليات إنتاجية أو استهلاكية أو استثمارية.

ب - القطاع العائلي أو المنزلي: يشمل جميع العمليات التي تتعلق بالأسر من حيث الدخل والاستهلاك والادخار يضاف إليها المعلومات المتعلقة بالمؤسسات غير ذات الربح كالجمعيات الخيرية مثلاً.

ج - القطاع الحكومي: ويشمل النشاط الحكومي.

د - قطاع العالم الخارجي: ويتضمن جميع العمليات الجارية بين المقيمين في الوطن وبين المقيمين في الأوطان الأخرى.

3- التقسيم بحسب القطاعات: يختلف عدد القطاعات بحسب درجة التفصيل المطلوبة.

هناك في الأدبيات الاقتصادية تقسيمان ثلاثيان للاقتصاد القومي.

في التصنيف الثلاثي الأول يتم تقسيم الاقتصاد إلى الزراعة وحدها، ثم الصناعة الاستخراجية والتحويلية، ومعها البناء والتشييد والكهرباء والماء والغاز والباقي فهو لجميع الخدمات.

أما التصنيف الثلاثي الآخر فيقسم الاقتصاد إلى قطاع أولي وقطاع ثانوني (أو ثاني) وقطاع ثالث (ثالثي).

والتصنيف الاقتصادي القطاعي الأوسع في الحسابات القومية هو التصنيف المستمد من نظام الأمم المتحدة. حيث يفصل هذه القطاعات، على النحو الآتي:

- قطاع الزراعة والغابات والقنص وصيد الأسماك.
- قطاع الصناعة الاستخراجية وتشمل المناجم والمحاجر.
- قطاع الصناعة التحويلية.
- قطاع البناء والتشييد.
- قطاع الكهرباء والغاز والماء.
- قطاع النقل والمواصلات والتخزين.
- قطاع تجارة الجملة والمفرق والمطاعم والفنادق.
- قطاع المصارف والتأمين وبقية المؤسسات المالية والمكاتب العقارية.
- قطاع الإدارة العامة(الحكومة) والدفاع.
- قطاع ملكية دور السكن (الإيجارات).
- قطاع الخدمات الأخرى.

ويضاف إلى هذه القطاعات المحلية.

ـ قطاع صافي التعامل مع العالم الخارجي.

وقبل الحديث عن الأنظمة المختلفة لحسابات الدخل القومي والناتج القومي لابد من إيراد بعض التعاريف الهامة للدخل القومي أو الناتج القومي وما يرتبط بها من مفاهيم إضافية.

هناك ثلاثة تعاريف للدخل القومي أو الناتج القومي لبلد ما وذلك تبعاً للطريقة المستخدمة في حسابه من جهة وتبعاً للزاوية التي ننظر منها من جهة ثانية.

فالدخل القومي أو الناتج القومي عبارة عن مجموع الدخول المدفوعة لمختلف عناصر الإنتاج المستخدمة في كافة العمليات الإنتاجية. وبمعنى آخر فهو يعادل مجموع الدخول الموزعة على عناصر الإنتاج هيئة أجور ورواتب، وريع وفوائد وأرباح في أثناء السنة. والثاني هو مجموع المبالغ المنفقة من قبل الأفراد والجماعات والحكومة على شراء السلع والخدمات النهائية في أثناء السنة.أما التعريف الثالث فينظر إلى الدخل القومي أو الناتج القومي بحسب المصدر الذي أنتج فيه فهو عبارة عن مجموع قيم السلع والخدمات الاقتصادية النهائية المنتجة من قبل المقيمين في الوطن في مدة محددة (سنة عادة).

وفي التعريفات السابقة أُخذ الدخل القومي أو الناتج القومي من الزاوية القومية، أي إنه مرتبط بالنشاط الاقتصادي الذي يمارسه المقيمون، بحسب وجهة نظر الحسابات القومية، في الوطن. ولكن لو نظر إلى الموضوع انطلاقاً إلى ما يتم ضمن بقعة جغرافية معينة، فسيتم الحصول على مفهوم مغاير آخر وهو الدخل الجغرافي (المحلي) والناتج الجغرافي.

كما اقتصر البحث عن الدخل القومي أو الناتج القومي وتبيان الأركان الأساسية التي يرتكز عليها المفهوم العام لهذا المصطلح، من دون التمييز فيما إذا كان هذا الدخل أو الناتج مجملاً أو صافياً. وبالحقيقة هناك مقاييس عدة للدخل القومي أو الناتج القومي، كلها ترتكز على الأسس نفسها إلا أنها تختلف عن بعضها في درجة الإجمال أو الصفاء في تكوينها.

واستناداً إلى ذلك نستطيع أن نميز المقاييس التالية:

1- مجمل الناتج القومي: هو مجموع القيم الإجمالية بسعر السوق للسلع والخدمات الاقتصادية النهائية التي ينتجها المقيمون في عام.

وتهدف كلمة« الإجمالية» إلى الدلالة على أن هذا المقياس يشمل الإنتاج بكامله بما في ذلك القسم من الإنتاج الذي عوض رأس المال المستهلك أثناء عملية الإنتاج.

أما سعر السوق فهو للدلالة على أن الإنتاج مقوّم بالسعر السائد في السوق والذي تؤثر فيه الضرائب غير المباشرة فتؤدي إلى رفعه، وتؤثر فيه أيضاً إعانات الإنتاج مما يؤدي إلى خفضه.

2- صافي الناتج القومي: هو مجموع القيم الصافية بسعر السوق للسلع والخدمات الاقتصادية النهائية التي ينتجها المقيمون في عام.

ويختلف هذا المفهوم عن المفهوم السابق فقد طرح من مجمل الناتج القومي مبلغ اهتلاك رأس المال الذي استهلك أثناء الإنتاج.

3- الدخل القومي: أو صافي الناتج بسعر تكلفة عوائد عناصر الإنتاج، فهو مجموع القيم الصافية للسلع والخدمات الاقتصادية النهائية التي ينتجها المقيمون في وطن واحد خلال سنة بسعر تكلفة عوامل الإنتاج.

أي حُذف من صافي الناتج القومي الضرائب غير المباشرة وأُضيف إليه إعانات الإنتاج.

وإذا ما استبعد من الدخل القومي تلك الاقتطاعات القانونية التي لاتصل إلى الأفراد الذين أسهموا في تكوينه كالتأمينات الاجتماعية، وأرباح الشركات غير الموزعة. في الوقت نفسه إذا ما أضيف إلى الدخل القومي الإعانات التي ترد إلى الأفراد سواء من الحكومة أو من العالم الخارجي فسيتم الحصول على مفهوم جديد يطلق عليه اسم الدخل الشخصي.

ويذهب قسم من الدخل الشخصي إلى الحكومة على شكل ضرائب مباشرة. ويذهب قسم منه إلى العالم الخارجي على شكل إعانات وتحويلات. فإذا ما طرحت هذه الضرائب وتلك الإعانات من الدخل الشخصي يتم الحصول على ما يسمى بالدخل التصرفي وهو يمثل الدخل الجاهز أو المتاح لأبناء الوطن للتصرف به كما يحلو لهم إما إنفاقاً وإما ادخاراً.

انظمة الحسابات القومية

ظهر في مجال الحسابات القومية عدة أنظمة أهمها:

- نظام منظمة التنمية والتعاون الدولي عام 1950.
- نظام هيئة الأمم المتحدة الذي ظهر عام 1953 وتعديلاته عام 1968 وكذلك عام 1995.
- النظام الفرنسي عام 1954 وتعديلاته.
- نظام الإنتاج المادي الذي كان مطبقاً في الدول الاشتراكية السابقة.
- النظام العربي الموحد للحسابات القومية أو ما يطلق عليه نظام الجامعة العربية.

وفي الحقيقة هناك تشابه وتماثل كبيران بين نظام الأمم المتحدة ونظام مجموعة السوق الأوربية المشتركة وكذلك النظام الفرنسي، فيما يتعلق بالمفاهيم والحسابات، إلا أنه توجد بعض الاختلافات المنهجية في طريقة عرض الحسابات وتنوعها. أما نظام الإنتاج المادي فهو يختلف اختلافاً جذرياً عن الأنظمة الأخرى لاختلاف مفهوم الإنتاج - الدخل - الخ. وبالنسبة للنظام العربي الموحد فإنه مستمد بصورة رئيسية من نظام هيئة الأمم المتحدة.



الحسم وإعادة الحسم

الحسم éscompte أسلوب في التسليف، يقوم على شراء أحد المصارف للأسناد التجارية المسحوبة لمدة قصيرة قبل موعد استحقاقها ودفع بدلها نقداً بقيمتها المحسوبة بعد تنزيل مبلغ الحسم المترتب عليها. وهكذا يكون المصرف قد أقرض حامل السند قيمته الاسمية مخفضة بالحسم الذي يمثل بدل الفائدة المستحقة عن المدة المتبقية من عمر السند. وعند استحقاق السند يقوم المصرف بتحصيل قيمته من الشخص المسحوب عليه السند، إذا لم يكن المصرف قد أعاد حسمه.

أما إعادة الحسم reéscompte فهي أسلوب في إعادة تمويل المصارف التجارية بالمبالغ النقدية من المصرف المركزي، أي إن المصرف المركزي بصفته المقرض الأخير أو السلطة المخّولة بإصدار النقد الرسمي في الدولة يشتري من المصرف التجاري الأسناد التي يكون هذا الأخير قد حسمها سابقاً للزبائن المتعاملين معه. وبذلك يكون المصرف المركزي، قد قام بتجهيز المصارف التجارية بالأموال النقدية مقابل الأسناد التجارية التي أعادت حسمها في المصرف المركزي وعند استحقاق هذه الأسناد يقوم المصرف المركزي بتحصيل قيمتها نيابة عن المصارف.

في حال لم يقم الشخص المسحوب عليه بدفع قيمة السند إلى المصرف التجاري، يعود هذا الأخير بالتحصيل على الشخص الذي حسم السند أو على أي شخص آخر من الموقعين على السند المذكور. أما إذا كان المصرف قد أعاد حسم السند في المصرف المركزي، ولم يستطع هذا الأخير تحصيل قيمة السند فيعود على المصرف التجاري الذي حسم السند لتحصيل قيمته، وفي هذه الحالة يرجع المصرف التجاري بقيمة السند على الشخص الذي كان قد حسم السند في المصرف، أو على أي موقّع سابق على هذا السند.

معدل الحسم

لما كان الحسم عملية تسليف يقوم بها المصرف بوساطة شراء الأسناد التجارية، فإنها ترتب للمصرف فائدة يتم اقتطاعها من قيمة السند الاسمية وفق معدل يسمى بمعدل الحسم، ومعدل الحسم غالباً يكون متماثلاً مع معدل الفائدة المعمول به في المصرف في يوم عملية الحسم مضافاً إليه هامش بسيط لقاء النفقات الإدارية التي يتحملها المصرف، بحيث تحسب قيمة السند المحسومة أو قيمته الحالية عند الحسم وفق المعادلة (1):

$$(1)\quad \text{القيمة الحالية للسند المحسوم} = \frac{\text{القيمة الاسمية} \times \text{معدل الحسم} \times \text{المدة المتبقية على الاستحقاق بالأيام}}{365 \times 100}$$

بمعنى آخر يأخذ المصرف السند من الحامل مقابل دفع القيمة الحالية للسند المحسوم في حين يسترد من المحسوب عليه قيمة السند الاسمية فيكون بذلك قد حقق ربحاً يعادل الفائدة التي يستوفيها عن قرض يعادل قيمة السند محسوبة لذات المدة المتبقية على استحقاق السند. ويضيف المصرف مبلغاً إضافياً لقاء نفقات تحصيله السند نيابة عن الحامل الذي قام بحسمه.

معدل إعادة الحسم

لا تعمل المصارف التجارية فقط بأموالها الخاصة وإنما تعمل بأموال المودعين والأموال التي تحصل عليها من المصرف المركزي المقرض الأخير سواء بشكل قروض أو لقاء إعادة حسم السندات التي تكون قد حسمتها لزبائنها. والمصرف المركزي يطبق على المصارف التجارية لقاء تزويدها بالأموال معدل فائدة مخفض تاركاً لها هامش ربح محدد يمثل الفرق بين فائدة الإقراض التي تحصل عليها من المقترضين وبين فائدة الاقتراض التي تدفعها للمصرف المركزي. ومعدل إعادة الحسم يتطابق عادة مع معدل فائدة الاقتراض التي يطبقها المصرف المركزي على المصارف التجارية. وبذلك يشتري

المصرف المركزي من المصارف التجارية السندات المحسومة لديها بقيمتها الحالية عند إعادة حسمها. وتحسب القيمة الحالية للسندات المعاد حسمها في المصرف المركزي وفق ذات المعادلة في حساب القيمة الحالية للسندات المحسومة مع فارق وحيد وهو استبدال معدل إعادة الحسم بمعدل الحسم في المعادلة السابقة. أي إن القيمة الحالية للسند المعاد حسمه أدنى من قيمته الحالية عند حسمه لسببين: الأول، أن المدة المتبقية على استحقاقه تختلف بمقدار الفرق بين تاريخ الحسم وتاريخ إعادة الحسم، والثاني، أن معدل إعادة الحسم أدنى من معدل الحسم إذ إن المصرف المركزي يترك للمصارف التجارية هامش ربح لتمويل نفقاتها وتحقيق أرباح من عمليات الحسم.

دور إعادة الحسم في تنظيم إصدار النقد

يتألف النقد في كل دول العالم في الوقت الحاضر من النقود الورقية التي يحتكر إصدارها المصرف المركزي في البلد المعني، ومن النقود الخطية التي تتمثل في حسابات تفتحها المصارف للمتعاملين بها. وهذه الحسابات التي هي مجرد قيود في سجلات المصارف، تقوم بالوظائف النقدية التي تقوم بها النقود الورقية أي هي قوة شرائية عامة وفورية، يمكن لمالكيها أن يحصلوا مقابلها على السلع والخدمات التي يحتاجون إليها. فمالك الحساب في أحد المصارف يمكنه أن يسحب منه نقداً ورقياً متى شاء، أو يمكنه تحريكه وإجراء عمليات الدفع منه متى شاء. وهكذا تكون منفعة النقود في المبادلات واحدة وقيمتها أيضاً بصرف النظر عن كونها نقوداً ورقية أو نقوداً خطية.

وإذا كانت المصارف المركزية تحتكر إصدار النقود الورقية، فإن المصارف التجارية تستطيع إيجاد نقود خطية بوساطة التصرف بالودائع التي تستقبلها من الزبائن أو تقترضها من المصرف المركزي.

تستخدم المصارف عادة رأسمالها الخاص والودائع التي يضعها الزبائن فيها والأموال التي تقترضها من المصرف المركزي في منح القروض للزبائن المتعاملين معها. كما تفرض المصارف على الأموال التي تقرضها،عادة، معدلات فوائد أعلى من المعدلات على الأموال التي تقترضها ولذلك يكون من مصلحتها زيادة حركة الأموال لديها اقتراضاً وإقراضاً.

وفي أغلب الحالات لا يأخذ المقترضون من المصارف أموالاً نقدية بل يكتفون بتسجيلها في حساباتهم ويسحبون منها لاحقاً. لهذا في الوقت الذي تحسم فيه المصارف سندات تجارية لحملة هذه السندات تكتفي بتسجيل قيمتها الحالية في حساباتهم، وبذلك تزداد النقود الخطية في المصارف مشكلة ودائع انعكاسية تستطيع استعمالها في منح قروض جديدة، أو حسم سندات جديدة وخاصة أنها تستطيع عند حاجتها إلى سيولة نقدية إعادة حسم هذه السندات في المصرف المركزي المقرض الأخير، وتحصل على القيمة الحالية للسندات المعاد حسمها بمبالغ أعلى من قيمها الحالية التي تدفعها عند حسمها. ويكون لها مصلحة في زيادة حسم السندات لزيادة أرباحها. وهنا يلعب معدل إعادة الحسم عامل ضبط وتنظيم إصدار النقد الخطي. فعندما يشعر المصرف المركزي بزيادة الكتلة النقدية في السوق وظهور علامات ضغوط تضخمية يرفع معدل إعادة الحسم وتصبح تكلفة تجهيز السندات المحسومة أعلى، فتلجأ المصارف لتخفيض كمية السندات التي تعيد حسمها، فتنخفض قدرتها على زيادة النقود الخطية أو أنها تضطر إلى رفع معدل الحسم على زبائنها، فيحجمون عن حسم السندات وتتقلص إمكانية التوسع في النقود الخطية. أما في حال شعور المصرف المركزي بوجود انكماش نقدي وظهور علامات ركود اقتصادي، فإنه يخفض معدل إعادة الحسم فيدفع ذلك المصارف التجارية لتخفيض معدل الحسم مما يشجع المتعاملين على التعامل بالأسناد

التجارية، وحسمها في المصارف للحصول على نقود سائلة، وهكذا تزداد الكتلة النقدية المتوافرة في السوق ويزداد الطلب على السلع وترتفع وتيرة النشاط الاقتصادي.

إن تحريك معدل إعادة الحسم وسيلة ناجعة يلجأ إليها المصرف المركزي، لتنظيم إصدار النقد الخطي زيادة أو نقصاناً بحسب ظروف الاقتصاد الوطني.

الحسم وإعادة الحسم والسياسة النقدية

تعبر السياسة النقدية عن الإجراءات الإدارية التي تتخذها السلطات النقدية (المصرف المركزي على نحو مستقل أو بالتنسيق مع الحكومة) للتأثير في حجم الكتلة النقدية والأصول المالية بهدف تنظيم النشاط الاقتصادي في المديين القصير والمتوسط. ويعد معدل إعادة الحسم إحدى الأدوات الرئيسة في السياسة النقدية. تعمل السياسة النقدية في حالة التضخم على امتصاص فائض القوة الشرائية المتداولة في السوق، فتلجأ إلى زيادة معدل إعادة الحسم مما يقود إلى أن ترفع المصارف معدل الحسم، فترتفع تكلفة تجهيز الأموال السائلة وتنخفض الكتلة النقدية المتداولة. وفي حالة الركود تعمد السلطات النقدية لتخفيض معدل إعادة الحسم، فتقوم المصارف بدورها بتخفيض معدل الحسم، يزداد طلب الفعاليات الاقتصادية على حسم السندات مما يقود إلى زيادة الودائع الانعكاسية وتوسع الكتلة النقدية وزيادة القوة الشرائية فيزداد الطلب وتتحرك الأسواق ويصير الركود إلى التراجع وتنتعش حركة الاقتصاد الوطني، فيكون الحسم وإعادة الحسم إحدى وسائل السياسة النقدية في معالجة الوضع الاقتصادي.

حقوق السحب الخاصة

تعني حقوق السحب الخاصة عملياً، إعطاء كل دولة مشتركة بها، في إطار صندوق النقد الدولي، الحق بأن تسحب مبلغاً محدداً، بالعملات القابلة للتحويل، يعادل حصتها من هذه الحقوق، محسوبة بنسبة حصتها في الصندوق. ويعني ذلك

أيضاً، أن الدول الأعضاء المشتركة في الاستفادة من هذه الحقوق، تتبادل عملياً فيما بينها توزيع الحقوق، مقابل تقديم عملاتها القابلة للتحويل. ويلتزم كل عضو تقديم عملته الخاصة، أو أي عملة قابلة للتحويل، في حدود ضعفي مبلغ مخصصاته المتراكمة في حقوق السحب الخاصة، عندما تطلب إليه إدارة الصندوق ذلك.

ويمكن النظر إلى حقوق السحب الخاصة من عدة جوانب، فهي أداة احتياط دولية، وأداة لتأدية المدفوعات الدولية، ووسيلة ائتمانية دولية، لا تستند على أي نقطة، وقد جاء في المادة الحادية والعشرين من اتفاقية صندوق النقد الدولي، أن مهمة حقوق السحب الخاصة، هي إكمال أدوات الاحتياط الموجودة، وأنها ستدرج ضمن الاحتياطات النقدية للدولة المشتركة.

يتخذ قرار إصدار حقوق السحب الخاصة، بأغلبية 85٪ من أصوات الدول الأعضاء في الصندوق، وهذا يعني عملياً، أن الولايات المتحدة الأمريكية، تستطيع أن تعترض وتستخدم حق «الفيتو»، وتمنع إصدار المزيد من الحقوق الخاصة، لأنها تحتفظ دائماً بأكثر من 15٪ من الأصوات.

التطور التاريخي

منذ قيام نظام النقد الدولي وفقاً لقرارات مؤتمر بريتون وودز Bretton Woods عام 1944 بالولايات المتحدة الأمريكية، كانت تظهر، دائماً، وجهات نظر متباينة حول قدرة السيولة الدولية (الذهب والدولار الأمريكي) على تمويل النمو المطّرد في التجارة الدولية.

وقد لوحظ في تلك الآونة، أن زيادة السيولة الدولية، مرتبطة بزيادة عجز ميزان المدفوعات الأمريكي، مما يبعث على تدني الثقة بالاقتصاد الأمريكي، وبدور الدولار عملة احتياط دولية، لذلك جرت عدة محاولات من قبل مجلس حكام صندوق النقد

الدولي، لإنشاء أداة دولية تحل مشكلة نقص السيولة الدولية.وبنتيجة الدراسات تمت لأول مرة في كانون الثاني 1970 عملية إصدار 5.9 مليار وحدة حقوق سحب خاصة، وتم الاتفاق على أن إصدار حقوق سحب جديدة هو عملية مستقبلية ترتبط بالتطورات والمستجدات الدولية.

كما تم الاتفاق على أن الإسهام في حقوق السحب ليس إلزامياً، ولكنه متاح لجميع الدول الأعضاء في الصندوق. وعلى الدول الراغبة في الاشتراك في حقوق السحب الخاصة، أن تقدم وثيقة للصندوق تبين فيها استعدادها لتنفيذ جميع الالتزامات والشروط التي تتطلبها عملية تخصيص وحدات حقوق السحب الخاصة.

تحديد قيمة وحدة السحب الخاصة

حددت قيمة وحدة حقوق السحب الخاصة، في مرحلة التأسيس، بالاستناد إلى أسس نظام النقد الدولي المرتكز على قدرات مؤتمر بريتون وودز، أي باستخدام مقياس مزدوج يعتمد على الذهب والدولار، إذ تم النص على أن وحدة حقوق السحب الخاصة تعادل 0.888671 غرام من الذهب الصافي، وهي تعادل تماماً قيمة الدولار مقدرة بالذهب المحددة في اتفاقات بريتون وودز. لكن التطورات المتلاحقة في الاقتصاد العالمي، وأهمها نمو التجارة الدولية، وبعد إلغاء استبدال الذهب بالدولار عام 1971 تم ربط حقوق السحب الخاصة بالدولار الأمريكي، ومن ثم بعد عام 1974 بسلة من العملات الدولية مثقّلة كما يلي:

دولار أمريكي 42.3٪، المارك الألماني 18.4٪، الين الياباني 13.3٪، الفرنك الفرنسي 12.7٪ والجنيه الإسترليني 13.3٪، وتتغير النسب تبعاً لتبدل سعر التكافؤ بين هذه العملات.

شروط الاستفادة من حقوق السحب الخاصة

يعد حق الدولة العضو في الصندوق، والمشتركة في حقوق السحب الخاصة، في الحصول على عملات قابلة للتحويل، مقابل حصتها من الحقوق، حقاً غير مشروط، ويستطيع هذا العضو أن يستعمل ما يقتنيه من حقوق السحب الخاصة، بحسب حاجته، من أجل تصحيح ميزان المدفوعات، أو من أجل تعزيز موجوداته الاحتياطية، ويتم ذلك بأن ينزل عنها لغيره من الأعضاء، مقابل حصوله على عملات قابلة للتحويل.

وهذا يعني أن حقوق السحب الخاصة هي موجودات أو أصول قابلة للتداول من دون شروط، ولكن بالعملات القابلة للتحويل، ولذلك فإن جميع البلدان الأعضاء في الصندوق والمشتركة بحقوق السحب الخاصة، أصبحت تضم موجوداتها، من الحقوق إلى حساب الاحتياطي الرسمي لديها، ويترتب على استعمال هذه الحقوق للحصول على العملات القابلة للتحويل دفع عمولة للصندوق.

أما البلد الذي تلقى أو حصل على حقوق السحب الخاصة، مقابل تقديم عملته المحلية، أو أي عملة قابلة للتحويل، فإنه يحصل على فائدة من الصندوق، تعادل العمولة التي يتقاضاها الصندوق.ويتحدد معدل العمولة أو الفائدة في الأجل القصير السائد في الأسواق النقدية في الدول الخمس التي تؤلف عملاتها السلة التي تحدد قيمة وحدة حقوق السحب الخاصة.

إدارة حقوق السحب الخاصة

يقوم صندوق النقد الدولي، بإدارة حقوق السحب الخاصة، بتنظيم حساب خاص، يتضمن توزيع الحصص، وكيفية سحبها، وتحديد معدلات الفوائد والعمولات عليها، من أصوات الدول الأعضاء في الصندوق، وهو الذي يقوم

بتحديد البلدان التي عليها تقديم عملاتها، أو العملات القابلة للتحويل لغيرها من البلدان التي ستستخدم هذه الحقوق.

وأخيراً يقوم الصندوق بالنظر في مخالفات الأعضاء، وفرض العقوبات التي رآها مناسبة. وغالباً يختار الصندوق الدول التي تقدم عملاتها من بين الدول التي يحقق ميزان مدفوعاتها فائضاً أو يكون متوازناً على الأقل. ويستطيع البلد الذي يحدده الصندوق أن يرفض قبول الحقوق المحولة إليه، إذا ما بلغت موجوداته منها، ضعفي حصته الأساسية.

وعلى الرغم من إدخال التحسينات على نظام إدارة حقوق السحب الخاصة المستخدمة منذ ربع قرن، فإن نصيبها في الاحتياطات لم يتجاوز 4٪، كما أن أهمية العملية تتراجع باستمرار على الرغم من اتساع التجارة الدولية. ويعود ذلك إلى عدم التوسع في إصدارها، فلم يخصص منها حتى عام 1991 سوى 21.3 مليار وحدة حقوق سحب.

دور حقوق السحب الخاصة في عملية التنمية

تطالب البلدان النامية بوساطة ممثليها في صندوق النقد الدولي، بإصدار المزيد من حقوق السحب الخاصة، لمعالجة مشكلاتها الاقتصادية، وأهمها تمويل عملية التنمية الاقتصادية المتعثرة بسبب المشكلات البنيوية وعجز موازين المدفوعات لديها. وتمثل البلدان النامية لدى الصندوق مجموعة الـ 24 التي تطالب في كل بياناتها بضرورة الربط بين حقوق السحب الخاصة، وتمويل التنمية في البلدان النامية، وإعطاء البلدان النامية معاملة تفضيلية عند تخصيصها بوحدات حقوق السحب الخاصة، وليس كما هي الحال اليوم، إذ تخصص الوحدات بنسبة حصة الدولة في الصندوق.

إن أنظمة الصندوق وأهدافه، لا تتضمن المساعدة على تمويل عملية التنمية، في البلدان الأعضاء، بل تقتصر على ضمان حسن سير النظام النقدي الدولي، ومعالجة العجز الطارئ في موازين مدفوعات الدول الأعضاء، ويعود ذلك إلى أن القرارات تتخذ بالتصويت، والدول الصناعية الكبرى، تسيطر على أكثرية الأصوات، ولا تسمح بإصدار وحدات حقوق سحب خاصة جديدة، إلا إذا كانت مصالحها تتطلب ذلك.

دور حقوق السحب الخاصة في النظام الاقتصادي الدولي الجديد

تبين مما سبق، إخفاق البلدان النامية في مطالبها المتعددة، في مختلف المنابر الدولية، وخاصة من البيانات المتعددة لمجموعة الـ 24، في الصندوق، التي تطالب باستمرار بضرورة الزيادة المستمرة للاحتياطيات الدولية، وبضرورة التوسع في إصدار وحدات جديدة من حقوق السحب الخاصة، وإلى منح البلدان النامية معاملة تفضيلية في تخصيصها بالوحدات، ويعود ذلك إلى سيطرة الدول الصناعية المتقدمة على نظام التصويت والإدارة.

ومع الأخذ في الحسبان مجموعة المستجدات الدولية، وتبلور العالم في ما يسمى بالنظام الاقتصادي الدولي الجديد، وبروز ظاهرة تعدد الأقطاب الاقتصادية، وانتشار التكتلات الاقتصادية العملاقة، واتساع اللجوء إلى سياسة الحماية، في الوقت الذي تتسع فيه وتزداد أهمية منظمة التجارة العالمية، على صعيد العلاقات الاقتصادية الدولية، تتأكد حقيقة استمرار تهميش دور البلدان النامية في الاقتصاد العالمي، واستمرار تراجع دور الصندوق في خدمة هذه البلدان.

وبعد المتغيرات الدولية الأخيرة، فإن الصندوق أخذ يقوم بدور جديد في الاقتصاد العالمي، هو دور الشرطي الحارس لآلية عمل النظام الاقتصادي العالمي، وأصبحت إحدى أهم وظائفه، منح شهادات توضح مدى التزام العضو وصفات

إعادة الهيكلة التي يفرضها على الدول الراغبة في الحصول على دعمه، وضمانه لها من أجل مساعدتها في الحصول على القروض والتسجيلات الائتمانية والمساعدات.



الحماية الاقتصادية

الحماية الاقتصادية أو الحمائية protectionnisme مذهب اقتصادي يرى ضرورة حماية الصناعة الوطنية بفرض تعريفة جمركية فعالة على المواد المشابهة المستوردة لحماية الصناعات الوطنية من المنافسة الخارجية. ويرى أنصار هذا المذهب أن يستمر فرض الحماية ما دامت المصنوعات المستوردة تشكل خطراً على الصناعات الوطنية.

دوافع الحماية الجمركية

ينقسم الاقتصاديون إلى معسكرين فيما يتعلق بموقفهم من نظام الحماية الاقتصادية. يرى بعضهم حاجة الاقتصاد الوطني للحماية، في مرحلة معينة من مراحل نموه، ويقدمون دفاعاً عن ذلك حججاً كثيرة، ويرى آخرون أن نظام الحماية يلحق خسارة صافية بالاقتصاد الوطني من جهة وبالتخصيص الأمثل للموارد على الصعيد العالمي من جهة ثانية. ويرى أنصار تحرير التجارة الخارجية أن الحماية تلحق ضرراً كبيراً بالمستهلكين إذ تلزمهم بدفع أسعار عالية لقاء سلع وخدمات كان يمكن توفيرها لهم بأسعار أدنى لو تم السماح باستيرادها من دون ترتيب رسوم جمركية عليها أو تحديد كميات المستورد منها.

يقدم أنصار الحماية الاقتصادية مجموعة من الحجج التي تشكل دوافع لطرف الحماية الجمركية منها:

- حماية الصناعة الناشئة: إذ يجب على البلد، الذي يعتقد أنه يمتلك مزايا نسبية محتملة في صناعة معينة، أن يفرض حماية مؤقتة لصالح هذه الصناعة في أثناء «طفولتها».
- حماية الصناعة الهرمة: تقوم هذه الحجة على مبدأ معاكس للحجة السابقة.

- الحصيلة الضريبية: تعد الرسوم الجمركية أحد موارد الخزينة الهامة ولهذا يرى أنصار الحماية ضرورة فرض حواجز جمركية لتوفير موارد مهمة للخزينة من الرسوم المستوفاة.

- توزيع الدخل: تهدف التعرفة الجمركية عادة لحماية الدخل الذي يحصل عليه عامل الإنتاج النادر في البلد المعني إلى تخفيض دخل عامل الإنتاج الوافر، مما يؤدي إلى تنشيط استخدام عامل الإنتاج النادر داخل الاقتصاد الوطني (مثل تشجيع الاستثمار في البلدان النامية بجعل هامش الربح مرتفعاً). كما من شأن فرض الرسوم الجمركية أن يحمي مكافأة عامل الإنتاج الخاص في القطاع الذي لا يتمتع بميزة نسبية (مثل حماية القطاع الزراعي في الدول المتقدمة أو حماية القطاعات كثيفة العمل في البلدان النامية.

- حماية التشغيل: غالباً ما يشار إلى أن التعرفة الجمركية تشكل حماية للعمل المحلي تجاه العمل الأجنبي المستورد يتضمن في جزء من قيمته عملاً أجنبياً ويحل محل قسم من العمل الوطني الذي كان يمكن أن يشتغل في إنتاج السلع الوطنية البديلة.

دوافع تحرير التجارة

يقدم أنصار تحرير التجارة وتقليص الحماية الاقتصادية عدداً من الحجج منها:

1- أن حرية التجارة وتحريرها من كل أشكال الحماية من شأنه أن يوفر تخصيصاً أمثل للموارد المتاحة على مستوى العالم.

2- الخطأ في فهم مضمون المزايا النسبية.

3- إن الأرباح التي تحققها الحماية الاقتصادية لا تغطي قيمة الخسائر التي تتسبب فيها على الصعيد العالمي.

إجراءات الحماية الاقتصادية

تلجأ الدول إلى أنواع مختلفة من الحماية الاقتصادية وذلك تبعاً للسياسات التجارية التي تتبعها وأوضاعها الاقتصادية من حيث الطاقات الإنتاجية المتاحة ووفرة عوامل الإنتاج في اقتصادياتها الوطنية. كما أن هناك أنواعاً تقليدية من الحماية طبقتها الدول وما تزال منذ القرن السادس عشر وهناك أنواع مستحدثة من الحماية تحت مسميات مختلفة تتذرع بها بعض الدول للالتفاف على اتفاقيات الغات ورقابة منظمة التجارة العالمية من هذه الأنواع:

1- الرسوم الجمركية: وهذا النمط من الحماية هو حماية بوساطة الأسعار يتمثل بفرض رسوم على المستوردات بما يرفع من أسعارها في السوق المحلية ويضعف من منافستها للسلع الوطنية المنتجة محلياً.

2- نظام الحصص (الكوتا): يمثل نظام الحصص أكثر التحديات الكمية انتشاراً في تقليص الواردات ويعني عدم الموافقة من قبل بلد معين على استيراد أكثر من حجم معين من السلعة أو أكثر من قيمة معينة من الواردات من هذه السلعة.

3- التحديد الإرادي لكمية الصادرات: تبدو التحديدات الكمية الإرادية للصادرات نوعاً من أنواع نظام الحصص (الكوتا). فتحديد كمية الصادرات إرادياً عبارة عن حصة (كوتا)، يعتمدها البلد الأجنبي المصدر بدلاً من فرضها من قبل البلد المستورد.

يمكن أن يكون هذا الحل مفروضاً من قبل البلد المستورد (سواء بالإقناع أو خوفاً من التدابير الانتقامية) الذي يرغب في تلافي اللجوء المباشر إلى تدابير تحظرها الاتفاقية العامة للتجارة والتعرفة.

4- الإعانات: تعد الإعانات التي تقدمها الحكومات للإنتاج المحلي حلاً لتلافي اللجوء للتعرفة الجمركية. فكلاهما وسيلة لدعم الإنتاج الوطني وتمكينه من المنافسة. فالتعرفة الجمركية ترفع أسعار المواد المستوردة فتزيد بذلك القدرة التنافسية للسلع الوطنية المماثلة لها وتقديم الإعانات للسلع الوطنية من شأنه أن يؤدي لتخفيض تكاليفها فتزيد قدرتها التنافسية أيضاً.

5- الإغراق: يعني الإغراق اللجوء إلى بيع منتج ما في الخارج بسعر أدنى من سعر مبيعه في داخل البلد المنتج. وعلى هذا النحو تستطيع الشركات تعويض بعض الخسائر التي تتحملها في عمليات التصدير بسبب المبيع بسعر متدن، على حساب الأسعار الداخلية.

6- تخفيض قيمة النقد: إن اللجوء لتخفيض سعر صرف العملة الوطنية قياساً بالعملات الأخرى وخاصة قياساً بعملات البلدان المستوردة يعد نوعاً من الحماية أيضاً إذ يجعل من حصيلة الصادرات مقاسة بالعملة المحلية وفيرة داعمة بذلك القدرة التنافسية للسلع الوطنية في السوق الدولية بمقدار ما تكون القيمة المضافة المتضمنة فيها مرتفعة.

7- الحماية المقنَّعة: تجد الدول الصناعية المتقدمة من دعاة تحرير التجارة الدولية حرجاً في تطبيق نظام الحماية التقليدية، وهي ضغوط مختلفة تثير موضوع ما تسميه بمنافسة الجنوب غير المشروعة. إذ يرى ممثلو الدول الصناعية أن تدني مستوى الأجور في دول الجنوب إضافة إلى عدم التقيد الشديد بشروط حماية البيئة يجعل المنتجات الصناعية في الدول النامية (دول الجنوب وخاصة دول جنوب شرقي آسيا) تتمتع بشروط منافسة غير مشروعة. ولأن البلدان الصناعية لا ترغب في استعمال كلمة حماية فقد اخترعت تعابير جديدة مثل: التشدد في حماية البيئة أو

ضرورة حماية المستهلكين (باستبعاد المنتجات غير المتوافقة مع المواصفات المقررة في الدول الصناعية) أو التقيد بالمعايير المتعلقة بشروط الإنتاج والمواد المنتجة، وسيلة للحماية المقنعة ومنع وصول الإنتاج المنافس في الدول النامية إلى السوق الدولية.

الحماية والنمو الاقتصادي

يرجع مذهب الحماية الاقتصادية في جوهره إلى الدور الاقتصادي الذي يعطيه للحدود السياسية. وكان هذا المذهب في نشأته وتطوره مرتبطاً بنشأة الدول وتطور وجودها.

يرى أنصار الحماية الاقتصادية أن اختلاف مستويات النمو بين الدول وما يترتب عليه من اختلاف في الإنتاجية إلى جانب التفاوت في وفرة العوامل الطبيعية والموارد البشرية يجعل من حرية التجارة الدولية عامل استغلال الدول المتقدمة الغنية للدول الفقيرة المتخلفة مما يكبح نموها ويعرقل تطورها.فالدول التي تتمتع بمزايا نسبية في إنتاج المواد التي يكون الطلب عليها شديداً على الصعيد الدولي تحصل على مكاسب أكثر من عملية التبادل. وبالتالي فإن الدول النامية ولسبب تدني المستوى التكنولوجي وتخلف قوة العمل فيها ستجد نفسها مضطرة، وفقاً لنظرية المزايا النسبية في ظل الانفتاح التجاري، أن تتخصص في إنتاج المواد ذات المستوى التكنولوجي المتخلف مما يدعم استمرار وضعها المتدني في سلم التطور العالمي. واتجاه تطور التجارة العالمية يوضح بجلاء تام ميل الدول المتقدمة للتخصص في إنتاج السلع ذات المستوى التكنولوجي المرتفع وتخصص الدول النامية بإنتاج السلع المبتذلة الملوثة للبيئة والتي ترغب الدول الصناعية في التخلص من مشكلاتها لهذا يتجه الكثير من الاقتصاديين ورجال السياسة في العالم الثالث إلى تطبيق الحماية الاقتصادية من أجل الحفاظ على

المصالح الوطنية. الأمر الذي يدفع إلى فرض القيمة على التجارة الخارجية لمجموعتين من الأسباب:

أ - أسباب هيكلية وهي عجز الاقتصاديات النامية عن مسايرة التطور.

ب- أسباب مستوى النمو المتدني قياساً بالدول المتقدمة. مما يجعل الحماية الاقتصادية ضرورية لدفع النمو الاقتصادي في البلدان النامية.

إن الدول الصناعية المتقدمة التي تحاول فرض حرية التجارة على البلدان النامية، بعد أن ضمنت تفوقها في الاقتصاد العالمي، حققت أساساً تقدمها الاقتصادي على أساس من الحماية الجمركية الشديدة غير مبالية بأثر ذلك في الاقتصاد العالمي.

الحماية والاقتصاد العالمي

الاقتصاد الدولي المعاصر اقتصاد عالمي يشمل كل أمم العالم أو يكاد. ويتصف الاقتصاد العالمي بالتخصص والمنافسة وبمعنى آخر فإن امتداد الاقتصاد العالمي عبر الحدود السياسية يسمح بتنظيم تخصيص الموارد على المستوى العالمي من ناحية ويفسح في المجال أمام ظهور منافسة بين المنتجين من مختلف الدول من ناحية أخرى، مما يدفع نحو التقدم التكنولوجي وتحقيق مزيد من النمو الاقتصادي.

وفي الواقع تتعارض الحماية الاقتصادية جذرياً مع عولمة الاقتصاد إذ تميل الحماية إلى تسوية الاقتصاديات الوطنية ودفعها إلى الانكفاء على الذات مما يقود إلى تقليص المبادلات التجارية الدولية عبر الحدود السياسية للدول. وتؤكد معطيات التجارة الدولية وتطور معدلات النمو الاقتصادي وجود علاقة ارتباط وثيقة بين ازدهار العلاقات التجارية الدولية وارتفاع معدلات النمو الاقتصادي. ففي المدة بين عامي 1949 و1973، المدة التي تعد العصر الذهبي لنمو الاقتصاد العالمي والتجارة الدولية، عرفت الدول الصناعية المتقدمة أعلى معدلات نمو في تاريخها. كما استفادت

الاقتصاديات النامية في أثناء هذه المدة من زيادة الطلب على بعض منتجاتها واستطاعت تحقيق بعض التراكم الرأسمالي مما مكنها من السير في طريق التقدم الاقتصادي.

العصر الراهن وتحرير التجارة الدولية

بعد الحرب العالمية الثانية اكتشف العالم أن الاعتماد المتبادل هو الطريق الأفضل لتلافي الوقوع في حرب مدمرة جديدة فكانت اتفاقيات بريتون وودز Breton Woods التي عقدت في نيوهمشاير في الولايات المتحدة عام 4491 الشكل التنظيمي للاقتصاد العالمي. وإذا كان قد تم الاتفاق على إنشاء كل من صندوق النقد الدولي والمصرف الدولي للإنشاء والتعمير بسبب كونهما الأداة التي استخدمت مصلحة الدول المنتصرة في الحرب لإقامة نظام اقتصادي دولي جديد يضمن لهذه الدول السيطرة والهيمنة على اقتصاد العالم، فإن اختلاف أوضاع هذه الدول الاقتصادية قد حال دون إقرار قيام منظمة التجارة العالمية. واكتفى بإقرار الاتفاقية العامة للتجارة والتعرفة (الغات) وسيلة للإسهام في تحرير التجارة الدولية تدريجياً والبدء بمفاوضات شبه مستمرة في إطار الغات لتحقيق هدف التحرير الكامل للتجارة.

منذ عام 1947 عقدت ثماني دورات من المفاوضات في إطار الغات سميت «بمؤتمرات التعرفة الجمركية»، بدأت بدورة جنيف عام 1947 وانتهت بنهاية مفاوضات دورة الأورغواي عام 1994. وفي أثناء هذه المفاوضات الطويلة والصعبة تمت تسوية القسم الأعظم من الخلافات بين الدول الصناعية المتقدمة وخاصة بين الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوربي مما أمكن الاتفاق على قيام منظمة التجارة العالمية بدءاً من الأول من شهر كانون الثاني 1995.

بقيت بعض المسائل المعلقة التي لم يتم الاتفاق عليها وأوكل أمر معالجتها إلى مفاوضات خاصة في إطار منظمة التجارة العالمية. منها المسائل ما يتعلق بالصناعات

الجوية والنقل البحري إضافة إلى موضوع الإعانات الحكومية لبعض فروع الإنتاج. كما بقيت معلقة قضايا مثل تحرير النقل الجوي وتحرير الاتصالات، وبمعنى آخر إن جميع المجالات التي لم يتحقق فيها توافق مصالح القوى الاقتصادية العظمى بقيت معلقة على أمل حلها بالمفاوضات في إطار منظمة التجارة العالمية.

من الملاحظ أن هدف المنظمات الاقتصادية الدولية يكمن في تشجيع تعميم اقتصاد السوق في أنحاء الكرة الأرضية وتحرير التجارة الدولية من كل القيود وإقامة نظام اقتصادي عالمي يقوم على التخصص والمنافسة.

لقد لحظت الاتفاقية العامة للتجارة والتعرفة أحكاماً خاصة بأوضاع البلدان النامية لمدة انتقالية بقصد منحها حق حماية اقتصادياتها الوطنية ومساعدتها على إعادة هيكلية هذه الاقتصاديات لتكون مؤهلة للمشاركة في الاقتصاد العالمي. قد تكون المدة الانتقالية غير كافية وقد تكون الأحكام الخاصة غير مواتية وهذه أمور تمكن مناقشتها والتفاوض عليها بما يؤمن تأهيل الاقتصاديات النامية للدخول في الاقتصاد العالمي شركاء وليس تابعين ولكن المهم في كل ذلك هو استعداد البلدان النامية لإعادة النظر في البنى الاقتصادية والاجتماعية والسياسية بما يؤهلها لاكتساب صفات العصر الراهن وإتمام مسيرة التقدم والنمو بحيث تستطيع الحصول على نصيبها في كعكة عولمة الاقتصاد التي ما تزال حتى اليوم من نصيب القوى الاقتصادية العظمى التي لابد وأن تفرض تحرير التجارة العالمية وإقامة اقتصاد عالمي قائم على أساس اقتصاد السوق لا يعرف وزناً للحدود السياسية ولا للسيادة القومية فيما يتعلق بالعلاقات التجارية الخارجية. وهذا يتحقق بالتدريج ولكن بسرعة وسوف ينجز عاجلاً أم آجلاً ما لم يعرف العالم الراهن حركة انقلابية كبرى كتلك التي أحدثتها حركة نشوء الدول القومية أو قيام الثورة البلشفية في روسية عام 1917م.



الحوافز الاقتصادية

الحوافز incentives هي مثيرات خارجية لدافع، أو مجموعة الدوافع، لدى الإنسان، تجعله يتصرف بقوة معينة وفي اتجاه معين.

أما الدوافع motives فهي قوة داخلية محركة وموجهة للسلوك، تنجم عن إدراك الإنسان لحاجاته غير المشبعة. بينما الحوافز وضعية خارجية، موقف خارجي أو مثير خارجي يحرك الدوافع للاستجابة.

الحوافز في الفكر الاقتصادي

لا يمكن فهم نظم الحوافز في الفكر الاقتصادي من دون التعرف على المسار التاريخي لتطور وتتابع الأفكار الاقتصادية، بدءاً من العالم القديم وانتهاء بالوقت الحالي:

ففي المجتمع العبودي: كان العبد يمثل القوة الإنتاجية الأساسية فيه، وكان موقف بعضهم من العبودية يتطابق مع الأيدلوجية السائدة في عصرهم التي تنظر إلى العبد نظرتها إلى الحيوان، إذ يرى أنه يمكن حث العبد على العمل بطريقتين: طريقة العقاب وطريقة حسن المعاملة، ويولي اهتماماً خاصاً لاستخدام الحافز المادي إثارة هممهم.

وفي ظل الرأسمالية: حيث مصالح واهتمامات العمال الرأسماليين متناقضة فيما بينها، وتتصف بطابع التطاحن يلجأ الرأسماليون في سبيل تحقيق أعلى الأرباح إلى استخدام حوافز مادية «أجور مرتفعة» وربطها بإنتاجية العمل. ولعل من الخطأ نفي وجود أي حوافز معنوية في المجتمع الاستغلالي، ولكنها هنالك تتصف بالطابع الجزئي والمحدد، وتفضي بالدرجة الرئيسية إلى ظواهر منفردة مثل شعور الاعتزاز بالمهنة.

أما الحوافز في النظام الاشتراكي: فتعد الملكية الجماعية لوسائل الإنتاج الحافز الأساسي في الاقتصاد الاشتراكي لكونها توحد مصالح العاملين، وتربطها مباشرة بمصلحة تطوير الناتج الاجتماعي.

إن وعي الشغيلة بأنهم لا يشتغلون لصالح الاستغلاليين وإنما لأجل أنفسهم ولصالح مجتمعهم، يثير في نفوسهم الحماس وروح الإبداع والمبادرة والسعي إلى بذل الجهد من أجل مضاعفة الملكية الاجتماعية العامة.

وعرفت المباريات الاشتراكية كوسيلة هامة في تحفيز العاملين على إظهار مواهبهم وقدراتهم ومبادراتهم الخلاقة.

أما الحافز السلبي الذي يتخذ شكل الجزاء الموقع على العامل فهو قائم في كلا النظامين الاشتراكي والرأسمالي، ولكن الاختلاف يكمن في أن النظام الاشتراكي كما يقال يراعي ضرورة التأكد من صحة الإجراءات قبل اتخاذها أكثر من النظام الرأسمالي، ويحاول بقدر المستطاع منع الغبن عن العمال في شكل جزاء غير عادل يوقع عليهم أو فصل تعسفي لا مبرر له.

الحوافز والنمو الاقتصادي

إن البلدان المتخلفة في محاولتها القضاء على تخلفها التاريخي وارتقائها إلى مستوى حضارة العصر وتحطيم حلقة التخلف، لابد لها من إحداث تحولات جذرية متكاملة في البنى الاجتماعية والاقتصادية، تحولات تفجر في المجتمع قدراته الكامنة وتستخدم طاقاته وموارده البشرية والمادية على أحسن وجه للوصول إلى إشباع أفضل للحاجات المتنامية والمتنوعة لدى المواطنين. ولعل استخدام نظام حوافز يربط بين كمية الجهد المبذول، ومكافأة العامل له أثر في تحريك سلوك العاملين وتعزيز قدراتهم وتفجير طاقات الإبداع والابتكار لديهم لرفع إنتاجية العمل بما يضمن بالنتيجة ازدهار المنظمة

والمجتمع وإنماء الدخل القومي شريطة أن تكون زيادة الإنتاجية أعلى من زيادة الأجور بحيث تتيح للمنشأة تحقيق فائض يعاد استثماره بهدف التطور والبقاء على الساحة الإنتاجية.

كما أن الحوافز التي يتقاضاها العاملون «على شكل زيادة في الأجور مثلاً» لابد أن تقود إلى زيادة القوة الشرائية لطبقة اجتماعية كبيرة مما يؤدي إلى زيادة حجم الطلب على السلع والخدمات، وهذا بدوره يبعث على المزيد من حجم الإنتاج والاستهلاك ويقود إلى حالة من الازدهار الاقتصادي في المجتمع.

والسؤال الذي يتبادر إلى الذهن هو: ما هو أثر الحوافز في صياغة الهيكل الاقتصادي؟

لقد أخذ نظام الحوافز أهمية خاصة في ترشيد العمالة من قطاع إلى آخر أو من فرع اقتصادي إلى آخر من أجل تحقيق أهداف النمو الاقتصادي المحدد. وفي هذا المجال من المفيد اعتماد سياسة أجور معينة ومخططة، وتسهم في تغيير بنية الهيكل الاقتصادي على المدى الطويل بهدف توجيه الاقتصاد على نحو يزيل الاختناقات ويحقق معدلات نمو متناسقة وتناسبات مرغوبة بين مكونات الناتج القومي.

نظريات الدافعية (التحفيز)

لقد تناولت عدة نظريات إدارية بشكل أو بآخر موضوع الدافعية، ولأهمية هذه النظريات لابد من عرضها بإيجاز:

1- نظرية تايلور (النظرية الكلاسيكية): افترض تايلور أن اعتماد نظام الأجور المتزايدة تبعاً لتزايد حجم ومستويات الأداء يؤدي إلى تحقيق زيادة إنتاجية الفرد، أي الأجر الأعلى. إلا أن هذه النظرية تهمل الجانب الإنساني وتنظر إلى الفرد وكأنه لا يختلف عن عناصر الإنتاج الأخرى.

2- نظرية تسلسل الحاجات hierarchy of need theory: افترض ماسلو أن لدى كل كائن بشري خمس حاجات متسلسلة هي:

حاجـات فيزيولوجيـة، حاجـات الأمـان، حاجـات اجتماعيـة، حاجـات الشهرة،وحاجات تحقيق الذات.

وإذا ما أرادت الإدارة تحفيز الفرد بالنسبة لهذه النظرية، فإن عليها أن تحدد أين يقف هذا الفرد في سلم الحاجات ثم تحاول أن تشبع الحاجات التي هي عند هذا المستوى أو الحاجات في المستوى الذي هو أعلى منه.

3- نظرية X ونظرية Y: نظرية X ونظريةY لدوغلاس ماكر يجور، وفيها نوعان متميزان من الرؤيا حول طبيعة الكائن الإنسانية.

أحدهما سلبية وهي نظرية X وتنظر إلى الفرد على أنه بطبيعته كسول ولا يود العمل، ويندفع إليه خوفاً من العقاب وليس حباً فيه، والأجر والمزايا المادية هي أهم حوافز العمل لديه.

أما نظرية Y فتنظر إلى الفرد العامل على أنه بطبيعته إنسان كفء، قادر على العمل وراغب فيه ويندفع للعمل أملاً في الحصول على المكافأة وليس خوفاً من العقوبة، وأهم مكافأة له هي التي تحقق له الرضا الشخصي وإشباع حاجات تحقيق الذات لديه.

4- نظرية ذات العاملين لهيرزبيرغ: وتتلخص هذه النظرية بأنها قسمت العوامل المؤثرة في إنتاجية الفرد إلى مجموعتين:

ـ مجموعة العوامل الوقائية: وهي تتعلق ببيئة العمل وتسبب للفرد شعوراً بعدم الرضا عن العمل حينما تكون غير موجودة أو موجودة بدرجة غير كافية، أو أنها لا

تخلق دافعية للعمل لدى الأفراد في حال وجودها ولو بدرجة كبيرة، مثل الأجر، السياسات والنظم الإدارية المتبعة، أنماط القيادة والإشراف، الإضاءة، التهوية.

ـ مجموعة العوامل المحفزة (الدافعية): وتتعلق بالعمل بحد ذاته وتؤدي إلى زيادة إنتاجية الفرد وتحقق له أداء أفضل وتحرك جهوده في حال توفرها، مثل الإنجاز، درجة المسؤولية، وتحقق الذات.

5- نظرية تحديد الهدف: تفترض هذه النظرية أن الإصرار على تحقيق الهدف هو أساس التحفيز، بحيث يمكن القول: «إن الأهداف المحددة تزيد الأداء، وأن الأهداف الصعبة تحفز أكثر من الأهداف السهلة إذا تم قبولها».

وأن التغذية العكسية حول مدى التقدم في الأداء تؤدي إلى زيادة الأداء أكثر من حالة عدم وجود تغذية عكسية.

6- نظرية التقويم الضمني: تعتمد فكرة التقويم الضمني الأساسية على أن استبدال محفزات خارجية مثل الأجور بالمحفزات الناتجة من السعادة من أداء العمل، يقلل مستوى التحفيز الإجمالي للشخص، كما ترى هذه النظرية أن الانتقال من التحفيز الخارجي إلى التحفيز الداخلي يسبب تحويلاً في أداء الفرد من أبعاده الخارجية إلى أبعاده الداخلية.

7- نظرية التوقع expectation theory: تفترض هذه النظرية أن حافزية الفرد هي محصلة لثلاثة أنواع من الاعتقادات أو الإدراكات لديه: التوقع وقوة التأثير والجاذبية أي مدى قيمة الجزاءات للفرد.

وتكون حصيلة تحفيز الفرد بموجب هذه النظرية هي نتيجة جدوى هذه المتغيرات الثلاثة، ويتحقق التحفيز بدرجة عالية حين تكون هذه المتغيرات الثلاثة مرتفعة لدى فرد ما.

8- نظرية العلاقات الإنسانية: ينصب الاهتمام هنا على الفرد باعتباره قيمة عليا في المجتمع وينظر إليه نظرة إنسانية صحيحة، إذا تم التأكيد من خلال أبحاث وتجارب «التون مايو» في مصانع هوثورون على أن الإنتاجية في المنظمة تكون عالية إذا كانت هناك علاقات مبنية على الاحترام والود والتفاهم بين العاملين والعكس صحيح.

9- نظريات الخبرات السابقة في الثواب والعقاب: تقوم هذه النظرية على الفكرة الآتية: حين يحصل الفرد على حافز إيجابي إثر قيامه بسلوك معين فإن هذه الحافز يكون بمنزلة المدعم الإيجابي بزيادة احتمال قيام الفرد بهذا السلوك في المستقبل، أما إذا لم يحصل الفرد على حافز أو العكس نال عقاباً نتيجة قيامه بسلوك معين فيكون لذلك أثر سلبي يحاول تجنب تكرار ذلك السلوك الذي قاده إلى مشاعر غير سارة نتيجة خبراته السابقة.

أنواع الحوافز

هناك تقسيمات للحوافز، وكل تقسيم يستند إلى أساس معين أو يهدف إلى إبراز جانب معين من الأنواع المختلفة للحوافز، ولعل أهم هذه التقسيمات هي:

- بحسب أثر الحافز.
- بحسب عدد الأفراد المشمولين بالحافز.
- بحسب نوع الحافز ذاته: ولعله الأهم ووفق هذا الأساس فإن الحوافز تقسم إلى:

الحوافز المادية: وتشكل عامة القدرة الشرائية للفرد التي تمكنه من إشباع حاجاته المختلفة، كالأجر الإضافي والعلاوات والمكافآت النقدية والمشاركة في أرباح الشركة.

الحوافز المعنوية: وهي التي تشبع الحاجات المعنوية لدى الفرد كالشعور بالاعتزاز بالعمل والترقية والتقدير والثناء وغيرها من الحاجات المختلفة الأخرى ذات العلاقة بالجانب النفسي والذاتي والاجتماعي ويمكن تصنيف هذه الحوافز إلى:

أ - حوافز متعلقة بالعمل: وتسمى أحياناً بالحوافز الكامنة كونها تتعلق بالعمل نفسه وتتناول هذه الحوافز:

ـ تصميم الأعمال :job design وقد اتجهت الجهود لتصميم الأعمال بأشكال وأساليب تكون فيه أقل رتابة وأكثر أهمية ومعنى لمن يشغلها ولعل أهمها:

ـ تناوب الأعمال job rotation .

ـ توسيع الأعمالjob enlargement.

ـ إغناء الأعمال job enrichment.

وقد طور نموذج في تصميم الأعمال لزيادة حافزية الأفراد العاملين يسمى سمات العمل يتضمن سمات أو أبعاد جوهرية هي:

تنوع المهارات، تمييز المهمات، أهمية المهمة، الاستقلالية،والتغذية العكسية.

ويمكن دمج سمات العمل الأساسية الخمس الموجودة في كل عمل في مقياس هام يسمى «مؤشر إمكانية التحفيز» MPS يمكن حسابه من خلال المعادلة الآتية:

مؤشر إمكانية التحفيز MPS = [تنوع المهارات + تمييز المهمات + أهمية المهمات / 3] الاستقلالية، التغذية العكسية.

فالأعمال ذات إمكانية التحفيز العالية يجب أن تكون عالية على الأقل في أحد المتغيرات الثلاثة التي تؤدي إلى الشعور بأن العمل ذو معنى أو أهمية، وأن تكون عالية في كل من سمتي الاستقلالية والتغذية العكسية. وإذا حاز العمل مؤشر إمكانات تحفيز عالية، فإن ذلك ينبئ الإدارة بالحافزية والأداء العالي والرضا الوظيفي للعامل وبقلة احتمال تغيبه وتركه للعمل.

ب - حوافز معنوية خارجية: وتتعلق ببيئة العمل وتشتمل على: فرص التقدم والترقية،التقدير والثناء للأداء الكفوء، تفويض الصلاحيات، و المشاركة في الإدارة.

وتشير الخبرات المكتسبة بالإدراك السليم، أنه عند منح بعض المرؤوسين الكثير من الفرص للمشاركة أو مجالاً واسعاً في المشاركة فقد يميلون إلى التخبط ويجدون أنفسهم عاجزين عن أن يستوعبوا على نحو فعال تلك التشكيلة من فرص التفكير التي قد تواجههم.

ومن جهة أخرى إذا أعطوا فرصة قليلة أو لم يعطوا أي فرصة للمشاركة في عملية صنع القرار فلن يكون نشاط المشاركة محفزاً لهم، وثمة قدر من فرص المشاركة بالنسبة لكل فرد تقع في مكان بين هذين الحدين المتطرفين سينتج عنه أكبر قدر من التحفيز.

إضافة إلى ما سبق ذكره يمكن عرض بعض الحوافز المعنوية الأخرى منها:

- الأهداف الواضحة والقابلة للقياس.
- حسن الإشراف والقيادة.
- الجماعات المتجانسة وروح العمل الجماعي.
- ساعات عمل ملائمة.
- الخدمة الترفيهية والاجتماعية.

ـ المصلحة القومية.

وإن كان للحوافز المعنوية أهميتها في تحريك جهود العاملين وإثارة نشاطهم إلا أنها يجب أن يترافق استخدامها بالحوافز المادية لأن هذين النوعين مكملان لبعضهما في إثارة همم الفرد العامل.

ولكي تحقق الحوافز الأهداف المرجوة منها يجب أن تكون بسيطة، واضحة ومفهومة من قبل العاملين ومرتبطة بصعوبة العمل المنفذ وأن يكون العاملون واثقين من أن جهودهم ومنجزاتهم تعود عليهم بالمنافع المادية والمعنوية.



الخصخصة

أولا: تعريف الخصخصة

هي عملية اتفاقية يتم بمقتضاها نقل ملكية المشروعات من القطاع العام إلى القطاع الخاص، وبتحليل هذا التعريف يمكن تحديد عناصر عملية الخصخصة la privatisation بما يأتي:

1- الخصخصة هي نقل ملكية: وبالتالي فإن كل عملية لا تتضمن نقل الملكية بالمعنى المتقدم لا يمكن اعتبارها من قبيل الخصخصة، ومن قبيل ذلك:

أ ـ تحول الشكل القانوني للمشروع العام: إذ إن تحول أحد المشروعات العامة من شكل مؤسسة عامة إلى شركة مساهمة لا يعد من قبيل الخصخصة، طالما بقيت أغلبية رأس مال الأخيرة مملوكة للدولة أو لمؤسسة عامة تابعة للدولة أو لهيئة عامة.

ب ـ مشاركة المشروع العام في رأس مال المشروعات الخاصة: إذ لا يعدّ من قبيل الخصخصة المشاركة المالية لأي شخص معنوي عام في رأس مال شركة خاصة، وذلك إذا كانت هذه المساهمة لا تقترن بنقل الأصول التي يمكن أن تشكل في حد ذاتها مشروعاً، وكذلك لا يُعدّ أيضاً من قبيل الخصخصة مساهمة أحد أشخاص القانون الخاص في رأس مال المشروع العام.

ج ـ تصفية المشروع العام: حيث تختلف التصفية عن الخصخصة اختلافاً كبيراً، على الرغم من أنهما يشتركان في نقطة التقاء واحدة، حيث يعد كلاهما أسلوباً لإنهاء ملكية الدولة للمشروع العام، أما من دون ذلك فإن التصفية لا تعني إعادة تأهيل المشروع، إنما خروجه من مجال الأعمال كلياً، أما خصخصة المشروع فتعني استمرار هذا المشروع، وانتقال ملكيته إلى القطاع الخاص.

2- الخصخصة عملية تعاقدية operation contractuelle إذ إن نقل المشروع العام وفقاً لآليات الخصخصة لا يتم إلا بالاتفاق، فالخصخصة عملية تعاقدية تبدأ بالإيجاب من جانب الدولة، وتلقى قبولاً من أحد أشخاص القانون الخاص.ولا تكون الخصخصة واقعة إلا من اليوم الذي يتم فيه إبرام الاتفاق.

وعلى الرغم من كون الخصخصة عملية تعاقدية فإنها تختلف عن تفويض مرفق عام الذي هو أسلوب تعاقدي لإدارة المرافق العامة، بحيث تقوم الإدارة في هذه الحالة بنقل إدارة المرفق إلى القطاع الخاص، مع احتفاظها الكامل بملكيته، وبحق ممارسة سلطة التنظيم عليه pouvoir reglementaire، وذلك في مقابل حق المتعاقد باقتضاء مقابل مالي لقاء إدارة المرفق من المنتفعين من خدمات هذا الأخير، على أن يقوم في نهاية مدة التفويض بإعادة المرفق محل التفويض بحالته الجيدة إلى الإدارة، ومن أمثلة ذلك عقود التزام المرافق العامة contrats de concession de service public وعقود الامتياز وغير ذلك.

ويلاحظ أن التفويض يتشابه مع الخصخصة من حيث كونه عملية تعاقدية بين الإدارة القوامة على مرفق عام معين وإحدى جهات القطاع الخاص، ولكنه يختلف عن الخصخصة بعمق لأن محل التفويض هو استغلال المرفق وليس نقل ملكيته، حيث تحتفظ الإدارة دوماً بسيادتها عليه، وكل ما في الأمر أن المتعاقد يستغل هذا المرفق مدة معينة بدلاً من الإدارة العامة، أما الخصخصة فهي نقل للمشروع العام بصورة نهائية إلى القطاع الخاص.

3- الخصخصة عملية تؤدي إلى نقل ملكية المشروع العام إلى القطاع الخاص: حيث إن نقل الملكية في إطار عمليات الخصخصة لا يمكن أن يتم إلا إلى جهة من جهات

القطاع الخاص، ويقصد بالقطاع الخاص أي جهة أو شخص بخلاف القطاع العام، سواء داخل البلاد أو خارجها، وسواء أكان مواطناً أم أجنبياً.

4- محل الخصخصة: المشروعات العامة les entreprises public إذ لا ترد الخصخصة إلا على مشروع عام، ولا يكون المشروع عاماً إلا إذا كانت الدولة أو أي شخص عام مالكاً لأغلبية رأس المال فيه، وبالتالي لا يعد من قبيل الخصخصة انتقال ملكية المشروعات التي لا تكون الدولة أو أحد الأشخاص العامة مالكاً فيها لأغلبية رأس المال.

ثانيا:
التطور التاريخي للخصخصة، والانتقال من التأميم إلى الخصخصة

ساد القرن التاسع عشر خاصة النظام الليبرالي التقليدي الذي يقوم على الحرية المطلقة للقوى الاقتصادية ضمن السوق، وبتحقيق التوازن الاقتصادي عن طريق تفاعل العرض والطلب والمنافسة التلقائية، وذلك من دون أي تدخل من جانب الدولة، وبما يؤدي بالتالي إلى تضاؤل دور الأجهزة الحكومية ليقتصر على الخدمات الضرورية مثل الأمن الداخلي والخارجي وتوفير العدالة، إلا أن القرن العشرين حمل أفكاراً مغايرة عن دور الدولة، حيث تطور دورها من مجرد حارس، إلى مشارك في مختلف نواحي النشاط الاقتصادي والاجتماعي المختلفة، وتمثل ذلك في العمل على توفير عدد من الخدمات والسلع الرئيسية للمواطنين، وظهرت بالتالي أفكار عن دولة الرفاهية، والتي تصاعدت خاصةً مع ظهور الأفكار الاقتصادية لكينز والتي أوضحت أن الاستقرار الاقتصادي وتحقق مستوى معقول من النشاط قد يتطلب تدخلاً مباشراً من الدولة في الإنفاق العام لضمان مستوى كاف من الطلب الفعال، ومن ثم جاءت الحرب العالمية الثانية بكوارثها الاقتصادية خصوصاً لتزيد من الدور الاقتصادي

والاجتماعي للدولة، كما تعاظم دور الدولة في الدول المستقلة حديثاً، والتي واجهت تحديات التنمية الاقتصادية، والتي لم يكن ممكناً أن ينهض بأعبائها سوى الدولة، بسبب قصور إمكانات الرأسمال الخاص المحلي، وضعف كفايات التنظيم لدى الأفراد، وقد دعم كل هذه الاتجاهات الانبهار بالأفكار الاشتراكية القائمة على نقد اقتصاد السوق وتبني الاقتصاد الموجه. وقد كان من الطبيعي في ظل هذا المناخ أن تسود حركة تأميمات واسعة لمشروعات اقتصادية كبرى أدت إلى نقل ملكية هذه المشروعات إلى الأمة، حتى ضمن أعتا الرأسماليات.

ولكن مع نهاية ستينات القرن العشرين بدأت تظهر ملامح الترهل في الاقتصاد، حتى بدت دولة الرفاهية غير قادرة على الوفاء بالتزاماتها، مما أدى إلى تصاعد الدعوات إلى إعادة النظر في صيغة النظام الاقتصادي، وقام تيار محافظ ينسب هذا الوهن إلى التوسع في دور الدولة في الحياة الاقتصادية، وجاء نجاح حكومة مارغريت تاتشر سنة 1979 ثم انتخاب ريغان سنة 1980 في الولايات المتحدة تأييداً لهذا التيار الذي يرغب في حكومة أصغر، والذي يدعو إلى العودة إلى السوق، وتخلي الدولة عن التدخل المباشر في الإنتاج، وبيع مؤسسات القطاع العام إلى الأفراد والمشروعات الخاصة، وبدلاً من استخدام الكلمة العكسية للتأميم وهي تنازل الأمة عن ملكيتها Denationalization، فقد اختارت تاتشر تعبير الخصخصة أو التخصيص لأن كلمة شخصي أو خاص Private تشير إلى معنى الخصوصية، وهي أكثر التصاقاً بحقوق الأفراد وحرياتهم، وقد عاصر ذلك كله أزمة المديونية في دول العالم الثالث، وهي مديونية نشأت عن ديون عامة عقدتها في أغلب الأحوال حكومات قليلة الكفاءة، لذلك تركزت نصائح البنك الدولي وصندوق النقد الدولي للإصلاح الاقتصادي على ضرورة استعادة اقتصاد السوق، ومبادرة القطاع الخاص، وتقليص دور الدولة خاصة

في الإنتاج، وبحيث تصبح الدولة منظماً Regulator وواضعاً للسياسات الاقتصادية، وضامناً لحسن انتظام قواعد السوق، وبالفعل فقد تم في بريطانيا وفي المدة الواقعة بين 1980 و1988 بيع أكثر من40٪ من القطاع العام البريطاني إلى القطاع الخاص، إضافة إلى 16 شركة من الشركات التي كانت خاضعة لرقابة الدولة، أما في فرنسا فإنه بدءاً من سنة 1986 وفي ثلاث سنوات تم تخصيص 138 شركة قيمتها نحو 20 بليون دولار، كذلك قامت الحكومة التركية ببيع أكثر من 63 شركة مملوكة للدولة، أما في العالم العربي فقد أقدمت الحكومة المصرية على بيع أسهم شركات القطاع العام غير الاستراتيجية، إلى الأفراد وهيئات القطاع الخاص بعد صدور قانون قطاع الأعمال العام سنة 1991، كقانون انتقالي يهدف إلى تحويل شركات القطاع العام إلى شركات قطاع أعمال كخطوة أولى، تمهد في خطوة ثانية لبيعها إلى القطاع الخاص.

ثالثا: أساليب الخصخصة

تنفذ الخصخصة عن طريق أحد أسلوبين، أولهما سوق الأوراق المالية، وثانيهما البيع خارج سوق الأوراق المالية:

1- تنفيذ الخصخصة داخل سوق الأوراق المالية: يتم وفقاً لمناهج مختلفة:

أ ـ العرض العام للأسهم l'offre public de vente: تفترض هذه الطريقة تقسيم القيمة المالية للمشروع المراد تخصيصه إلى مجموعة من الأسهم، ومن ثم طرحها على العموم، وقد يقتصر هذا الطرح على السوق الداخلية أو قد يشمل السوق الدولية أيضاً، وقد يشترط عندئذ أن يكون غالبية حملة الأسهم من المواطنين، وذلك لضمان استقلال القرار الوطني في إدارة المشروع، وتستهدف هذه الطريق توسيع نطاق المشاركة الشعبية في ملكية المشروعات الاقتصادية، ويتميز هذا الأسلوب ببساطته وشفافيته.

ب ـ العرض العام للتبادل l'offre publique d'échange: مؤدى هذه الطريقة قبول تبادل أنواع من الأوراق المالية مثل شهادات الاستثمار أو سندات القروض، مقابل أسهم الشركات المراد تخصيصها، وتبدو هذه الطريقة كالمقايضة، والهدف منها تيسير الوفاء في دفع قيمة أسهم المشروعات محل الخصخصة.

ج ـ طرح الأسهم على العاملين في المشروعات المراد تخصيصها la reprise de l'entreprise par les salariés: يقوم هذا الأسلوب على أساس تخصيص أسهم الشركة المراد تخصيصها كلها أو بعضها للعاملين فيها من دون أن ينافسهم أحد من الأفراد الآخرين، أو إعطاء العاملين أولوية على غيرهم من المواطنين، أو توفير مزايا خاصة لهم في الثمن أو في شروط الدفع، أو في مزايا ضريبية، لا يتمتع بها غيرهم، ويجد هذا الأسلوب مبرره في كون العاملين في غالبيتهم العظمى من الطبقات الكادحة التي لا تملك إلا القليل وبالتالي فإنه من الضروري دعمها وتشجيعها على المشاركة في تملك أسهم شركات القطاع العام، مما يؤدي إلى زيادة ارتباطهم بهذه المشروعات، كما أن هناك مبررات سياسية أخرى لهذا الأسلوب، إذ يتوقف تنفيذ الخصخصة في بعض الأحوال، في بعض المناطق أو بعض القطاعات الصناعية، على توفير حافز مادي خاص للعاملين، ولكن لهذا الأسلوب محاذيره التي تتمثل في إمكانية هيمنة المديرين وكبار الموظفين في المشروع، مما يحول من دون استفادة العاملين الصغار بصورة واقعية من نتائج خصخصة المشروع، وذلك إضافة إلى حجب المشروع عن السوق الدولية مع ما يعنيه ذلك من خسارة استثمارات خارجية قد تكون ضرورية للاقتصاد الوطني.

د ـ طرح الأسهم على العموم القاطنين في المنطقة التي يوجد فيها المشروع: وتطبق هذه الطريقة خصوصاً إذا كان المرفق محل الخصخصة من قبيل المرافق المحلية، وتجد

مبررها في كون القاطنين في المنطقة التي يوجد فيها المشروع الأكثر مصلحة في الخدمات التي يقدمها، بحكم أنه ينهض بنشاطه لمصلحتهم فقط، ويؤثر بالتالي على حياتهم تأثيراً حيوياً.

2- تنفيذ الخصخصة خارج سوق الأوراق المالية: يتم تنفيذ الخصخصة ببيع المشروع كتلة واحدة، ويتم ذلك بأكثر من أسلوب:

أ ـ البيع عن طريق المزاد العلني بطريق الإرساء التلقائي: يتم في هذه الحالة الإعلان عن البيع على المستويين الداخلي والدولي أو على المستوى الداخلي فقط، وذلك بحسب قدرة السوق الداخلية، ومن ثم تعقد جلسة علنية للبيع بين المتقدمين للمزاد، ويتم البيع للعارض الذي تقدم بالسعر الأعلى من دون الأخذ بعين الاعتبار لأي عوامل أخرى.

ب ـ البيع عن طريق المزاد العلني على أساس عدة معايير: تتم المفاضلة بين العروض المطروحة لشراء المشروع لا على أساس السعر المطروح فحسب، بل استناداً إلى عدة معايير أخرى إضافية مثل سوابق الخبرة المتوافرة لدى العارض في إدارة مشروعات مماثلة للمشروع محل البيع، أو مدى جودة الخدمة التي سيقدمها العارض عند تسييره للمرفق محل البيع.

ج ـ البيع عن طريق التعاقد المباشر: ويتم اختيار المشتري في هذه الحالة بالطريق المباشر من دون منافسة مع غيره من العارضين، بحيث يتم الاتصال به، والتفاوض معه، ومن ثم التعاقد معه على البيع، ومن دون شك فإن هذه الطريقة تفتح الباب واسعاً أمام الفساد، وقد تؤدي إلى بيع المشروع بأقل من قيمته الحقيقية.

رابعا: ضوابط الخصخصة

1- شرعية الخصخصة ومشروعيتها: ويقصد بشرعية عمليات الخصخصة ضرورة توافر المناخ القانوني السليم لتنفيذها وقيامها، وهذا المناخ القانوني يتعلق عامة بضرورة انسجام عمليات الخصخصة مع كل القواعد القانونية السائدة في الدولة التي تنفذ فيها عمليات الخصخصة، وعلى الأخص القواعد الدستورية منها، باعتبارها تقنن القواعد العامة التي تحكم الاتجاهات الاقتصادية الكبرى للدولة، فمن غير المعقول أن تتم عمليات الخصخصة إذا كان الدستور لا يجيزها، أو يعطي أهمية كبرى للقطاع العام، ويعدّ الدستور الفرنسي من الدساتير التي أباحت الخصخصة صراحة، وبشرط أن يتدخل المشرع، ويصدر قانوناً بتنفيذها. وإضافة إلى ما تقدم فإن عمليات الخصخصة يجب أن تتم في إطار من المشروعية، بمعنى ضرورة توفير القبول الاجتماعي لها، وهو أمر يجاوز مجرد التحقق من توفير الإطار القانوني السليم إلى ضرورة خلق الشعور العام بأن هذه العمليات تتم مراعاة للمصلحة العامة، وفي إطار من العدالة والإنصاف.

2- خروج المرافق العامة ذات الطبيعة الدستورية عن نطاق الخصخصة: والمرافق العامة الدستورية les services publics constitutionnels هي المرافق العامة ذات الطابع القومي الشامل، والتي تقوم بسد الحاجات الضرورية والعامة، والتي يجب أن تستمر في عملها، وإلا تهدد بقاء الدولة ذاتها للخطر، مما يعني وجوب إبقائها تحت لواء الإدارة العامة، ضماناً لحسن استمرارها في أدائها لعملها، من دون توقف أو تعثر، وبالتالي ضرورة إبعادها عن دائرة المرافق التي يجوز تخصيصها، ولكن هدف المرافق العامة الدستورية على نوعين: مرافق دستورية تتفق مع الوظائف المرتبطة بسيادة الدولة، مثل الدفاع والقضاء والعلاقات الدولية

والشرطة والضرائب، ومرافق دستورية لا ترتبط بسيادة الدولة مثل التعليم والصحة، مع ملاحظة أن النوع الأول من المرافق الدستورية لا يجوز إخضاعه لعمليات الخصخصة نسبياً أو مطلقاً، أما النوع الثاني فيمكن إخضاعه لمثل هذه العمليات نسبياً وجزئياً، بمعنى أن الدولة ملزمة بأن تقوم بالمهام التي تستلزمها كل هذه المرافق، ولكن ذلك لا يمنع من مشاركة القطاع الخاص لها في أداء جزء من هذه المهام، فإذا كان مرفق التعليم مثلاً مرفقا دستورياً يجب أداءه عن طريق الإدارة العامة فإن ذلك لا يمنع من وجود قطاع تعليمي خاص يشارك في أداء هذه المهمة ذاتها، مع عدم جواز انفراد هذا القطاع الأخير في أداء الخدمة التعليمية في الدولة.

3- ضرورة مراعاة الاستقلال القومي، وحماية المصالح القومية: إذ يجب أن لا يكون من شأن الخصخصة الإخلال بالاستقلال القومي للبلاد، ويتحقق ذلك خصوصاً عن طريق إقفال الباب أمام الأجانب للسيطرة على المصالح الحيوية في الدولة، مثل مشروعات الطاقة والاتصالات، لذلك تنص بعض القوانين على تقييد حق المستثمرين الأجانب في تملك المشروعات المخصخصة، كما هي الحال في القانون الفرنسي مثلاً، والذي لا يجوز بمقتضاه أن تتجاوز ملكية الأجانب 20٪ من قيمة الأسهم، كما أن القانون ذاته أجاز لوزير الاقتصاد تخفيض هذه النسبة إذا ما تطلبت حماية المصالح القومية ذلك. وتتحقق مراعاة المصالح القومية أيضاً عن طريق ممارسة أنماط رقابية معينة من قبل الدولة على تسيير المشروعات المخصخصة، ومن أهم ما تلجأ إليه الدولة لتحقيق رقابة على المشروعات نظام الأسهم الذهبية الخاصة les action specifiques، وهي أسهم نوعية أو متميزة تعطي لأصحابها حق الإدارة والهيمنة على المشروع.

4- أن يكون نقل الملكية للقطاع الخاص نظير ثمن عادل: ومعنى ذلك عدم جواز بيع المشروعات العامة الخاضعة للخصخصة بأقل من قيمتها، وذلك استناداً إلى ما تقتضيه حرمة الأموال العامة من حماية الذمة المالية للدولة ضد أي محاولة للنيل منها، واستناداً إلى مبدأ المساواة الذي يقتضي عدم جواز استفادة أشخاص محدودين من شراء مشروع عام بأقل من قيمته، ولا يكون الثمن عادلاً إلا إذا تم تقييم المشروعات وفق طرق موضوعية.

خامسا: الخصخصة في الدول النامية

يمكن رصد الكثير من المشكلات التي تكتنف عمليات الخصخصة في هذه الدول:

أ ـ قد لا تقوم الخصخصة في مناخ قانوني سليم، حيث تفقد أساسها الدستوري، كما تفقد القواعد الناظمة لهذه العمليات، مما يطبعها بطابع العشوائية والارتجال.

ب ـ ينقص عمليات الخصخصة في هذه الدول السوية الكافية من الشفافية والوضوح، حيث يلفها الفساد والغموض، ويتسم تنفيذها بانعدام قواعد الكفاية والعدل.

ج ـ تواجه بعض هذه الدول صعوبات جمة في التحول من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق الذي يعتبر البيئة الطبيعية التي تعيش ضمنها الخصخصة.

د ـ ضعف القطاع الخاص، الذي لا يمكنه الاضطلاع بعبء مشروعات إنتاجية بمستوى المشروعات المخصخصة، مما يقود إلى الاستعانة بالمستثمرين الأجانب، من دون قيود، مع ما يحمله ذلك من تبعات قد تكون خطيرة على هوية الاقتصاد الوطني ذاته، وعلى وجوده.

هـ ـ إحجام المستثمرين الأجانب عن شراء المشروعات المطروحة للخصخصة، نتيجة عدم الثقة بقدرة السوق الداخلية على إنجاح تلك المشروعات، من حيث الجدوى

الاقتصادية، وعدم الثقة بالمناخ الإداري، والأمن القانوني **la sécurité juridique**، كعاملين حاسمين لنجاح ذات المشروع.

و ـ مازال ينظر إلى الخصخصة في الدول النامية بعين الريبة والشك، بوصفها أسلوباً اقتصادياً مفروضاً من قبل قوى اقتصادية، وسياسية خارجية.



الدارة الاقتصادية

الدارة circuit كلمة مشتقة لغوياً من فعل دار بمعنى سار في طريق أو مسار حتى ينهي دورة تعود به إلى النقطة التي انطلق منها. وبذلك فإن الدارة لا تختلف عن الدورة فنقول الدورة الدموية والدورة المالية. غير أن الاقتصاديين عرّبوا تعبير circuit economique بالدارة الاقتصادية تمييزاً لها عن الدورة الاقتصادية cycle economique التي تعني التقلبات الدورية في النشاط الاقتصادي تتمثل في عبور الحالة الاقتصادية دورياً في أربعة مراحل:

1- التوسع الاقتصادي (الازدهار أو النهوض أو الذروة boom).

2- الأزمة crise.

3- الانكماش أو الركود depression/contraction.

4- الانتعاش reprise الذي يمثل بداية انطلاق التوسع الاقتصادي، وبذلك تكون الدورة الاقتصادية قد انغلقت عند نقطة بدايتها[ر. الأزمات والدورات الاقتصادية].

والدارة الاقتصادية هي تمثيل للحركة التي تتبعها التدفقات المادية أو السلعية أو حركة المداخيل منذ تلقيها بعد القيام بعملية الإنتاج حتى إنفاقها وتحولها إلى طلب استهلاكي أو استثماري، لتعود من جديد إلى دائرة الإنتاج وهكذا.

والدارة الاقتصادية مفهوم عام يشمل حركة كل العوامل الاقتصادية؛ إذ يمكن الحديث عن الدارة السلعية والدارة النقدية والدارة المالية وغير ذلك. غير أن المهم في مفهوم الدارة أن نقطة النهاية في حركة العنصر الاقتصادي تكون بداية حركته التالية وهكذا.

المنظور التاريخي

يختلف التحليل بمفهوم الدارة في النظرية الاقتصادية عن التحليل بمفهوم المخزون stock أو بمفهومات السعر، فالسعر: يعتمد على فرضية استقلال العرض عن الطلب اللذين يتحدد مستوى السعر عند نقطة تلاقيهما، كما تتحدد عند هذه النقطة كمية السلع التي تتم مبادلتها. والتحليل بحسب مفهوم المخزون يعتمد على حركة تغيرها وتأثير ذلك على مردودها، في حين أن التحليل بحسب الدارة يظهر بالمقابل علاقة ارتباط ثلاثية الأبعاد: الإنتاج، وهو نقطة الانطلاق، يحدد مستوى الدخل، والدخل يحدد مستوى الإنفاق على شراء السلع، وشراء السلع يحدد الطلب على الإنتاج وهكذا يصبح الإنتاج نقطة البداية والنهاية.

إن طريقة التحليل بالدارة قديمة قدم نشأة علم الاقتصاد، ولكن أول من صاغها على شكل دارة كان فرانسوا كينيه F.Quesnay في لوحته الاقتصادية tableau économique التي رسم فيها الصيغة الأولى للدارة الاقتصادية أي لدوران الناتج الصافي بين طبقة المنتجين وطبقة المالكين، الطبقة غير المنتجة العقيمة sterile[ر. الفيزيوقراط أو الطبيعيين]. ثم تتابع أسلوب التحليل بالدارة عند أنصار المذهب التدخلي interventionistes، ومن ثم عند ماركس وكينز وبعد ذلك عند المدارس الاقتصادية المعاصرة. بحيث أصبح التحليل بالدارة وحركة السلع أحد العناصر المهمة في التخطيط الاقتصادي وتخصيص الموارد لتحقيق التوازن في موازين السلع (بين الإنتاج والاستهلاك)، وإذا كان كينز قد اهتم بتحليل الدارة لدراسة التوازن الاقتصادي بقصد تأمين انسياب المنتجات إلى المستهلكين ومن ثم تأمين سير إعادة عملية الإنتاج على نحو منتظم بعيداً عن الأزمات فقد كان لماركس هدف مغاير من التحليل بالدارة. عند ماركس الدارة الاقتصادية تعني الحركة الظاهرة المؤلفة من أربعة

عناصر متتابعة: الإنتاج، التوزيع، التبادل والاستهلاك وهي حركة تبدأ بالرأسمال النقدي ليتحول في النهاية إلى رأسمال نقدي أكبر محققاً بذلك قيمة زائدة، فقد طور ماركس التحليل بالدارة إلى دوران رأس المال، حيث يبدأ رأس المال دورانه على شكل نقد يتحول إلى بضاعة (آلات، مواد أولية وقوة عمل مستأجرة) وأثناء عملية الإنتاج تتحول المدخلات إلى بضاعة جديدة. فتدخل البضاعة الجديدة مجال التوزيع فالتبادل بقيمة أكبر متضمنة القيمة الزائدة ثم تنتقل إلى مرحلة الاستهلاك. وفي مرحلة التبادل يعود رأس المال إلى حالته النقدية الأولى ليتابع في دورة جديدة وهكذا[ر. الماركسية].

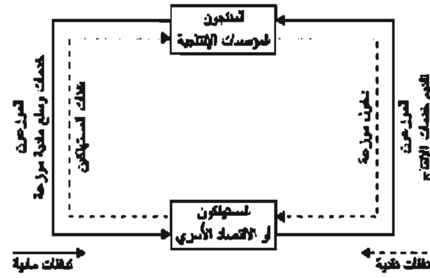
ولاحقاً طور ليونتييف Leontief مفهوم الدارة الاقتصادية إلى جدول المدخلات - المخرجات input-output الذي يمثل التوازن بين الموارد واستخدامات السلع والخدمات مقسمة إلى منتجات. وهكذا فقد كانت اللوحة الاقتصادية عند فرانسوا كينيه وجدول المدخلات والمخرجات عند ليونتييف أساساً في تطور الحسابات القومية لاحقاً.

ومع تطور أنظمة الحسابات القومية وتعميق التحليل الاقتصادي ظهرت في الفكر الاقتصادي الحديث مفهومات دارة الإنتاج والاستهلاك، ودارة التداول النقدي وكذلك دارة التمويل أو الدارة المالية وغيرها.

دارة الإنتاج والاستهلاك

انتقلت المجتمعات البشرية على نحو شبه مطلق من اقتصاد الاكتفاء الذاتي، أي الاقتصاد الذي يقوم على الإنتاج لإشباع الحاجات الذاتية فقط إلى اقتصاد التبادل أي الإنتاج للبيع، بيع ما يزيد على حاجة الاستهلاك من السلعة المنتجة وشراء مقابل ذلك المواد غير المنتجة لسد الحاجة إليها. وتطور اقتصاد التبادل إلى اقتصاد الربح بمعنى الإنتاج بقصد البيع وتحقيق فائض، ومن ثم إلى اقتصاد الهيمنة بمعنى السيطرة على أكبر

حصة من السوق المحلية وأحياناً العالمية (كما في حال الشركات المتعددة الجنسيات).
لكن هذا الانتقال بأشكال وأبعاد النشاط الاقتصادي لم يغير في طبيعة العلاقة بين الإنتاج والاستهلاك. فكل منتِج يمارس نشاطه بقصد إشباع حاجة الاستهلاك، حاجته الذاتية (في حالة الاكتفاء الذاتي) وحاجة الآخرين في حالة اقتصاد التبادل (في السوق). وإذا لم تجد المنتجات طلباً استهلاكياً عليها يفقد المنتجون الحافز على العمل وتجديد الإنتاج، وحتى لن تكون هناك حاجة للإنتاج ذاته. كثيرة هي المؤسسات الإنتاجية التي أغلقت أبوابها لعدم توافر الطلب على منتجاتها، وكثيرة هي الصناعات التي توقفت عن الإنتاج بسبب تحول أذواق المستهلكين عن منتجاتها. فدارة الإنتاج والاستهلاك أو كما تسمى أحياناً الدارة الاقتصادية المبسطة circuit simplifie تقوم على أساس وجود منتجين ومستهلكين مستقل بعضهم عن الآخر. يقوم المنتجون بإنتاج السلع والخدمات ويبيعونها للمستهلكين. وهذه الدارة المبسطة لم تعد موجودة في الواقع الفعلي إذ إن المنتجين يحتاجون إلى مدخلات وخدمات للقيام بعملية الإنتاج (أموال، مواد أولية، وقوة عمل) عليهم شراؤها من مالكيها ودفع أثمانها، كما عليهم من أجل إيصال سلعهم إلى السوق الاعتماد على موزعين للوصول إلى المستهلكين، وفي هاتين الحالتين يقومون بتوزيع مداخيل تتحول طلباً استهلاكياً على السلع والخدمات، فإذا توقفت الحركة في أحدى هذه المراحل لا تنغلق الدارة ولا يمكن، من ثم، تجديد عملية الإنتاج، فتتوقف العملية الإنتاجية ويتوقف النشاط الاقتصادي. وباعتبار أن المنتجين والموزعين ومالكي وسائل الإنتاج كلهم مستهلكون في ذات الوقت يمكن توسيع الدارة الاقتصادية المبسطة لتصبح كما في الشكل (1):



الشكل (1) الدارة الاقتصادية المبسطة

وكما يتضح من الشكل (1) فالدارة الاقتصادية في اقتصاد تبادلي تشتمل على حركة التدفقات المادية الفعلية وحركة التدفقات النقدية معاً، فمؤسسات الإنتاج توزع المداخيل ثمناً لخدمات الإنتاج عبر الموزعين وتتلقاها طلباً استهلاكياً على الخدمات والسلع المنتجة عبر الموزعين أيضاً، ولكي يتحقق استمرار عملية الإنتاج لابد من تحقيق التوازن بين الدخول الموزعة ثمناً لخدمات الإنتاج وبين الأثمان المدفوعة مقابل السلع والخدمات المنتجة. واختلال التوازن يقود إلى عرقلة اكتمال الدارة بكامل تدفقاتها مما يقود إلى الأزمة، كما أن الطريقة التي يتحقق بها هذا التوازن تحدد شكل تجديد الإنتاج البسيط أو الموسع.

الدارة الاقتصادية والتداول النقدي

كما يتضح من الفقرة السابقة تشتمل الدارة الاقتصادية على تيارين من التدفقات: تيار التدفقات النقدية ويتجه من الاقتصاد الأسري (القطاع العائلي) عبر الموزعين إلى المؤسسات الإنتاجية ليعود إليهم على شكل خدمات وسلع مادية جاهزة للاستعمال، في حين يتجه تيار التدفقات النقدية (ثمن خدمات الإنتاج) من المؤسسات الإنتاجية إلى المستهلكين ليعود إلى هذه المؤسسات على شكل نفقات يدفعها المستهلكون ثمناً للسلع المادية والخدمات الجاهزة. وفي الواقع لا تنغلق الدارة إلا إذا تحقق التوازن بين كتلة

الدخول الموزعة وبين الطلب الاستهلاكي المتمثل بإنفاق الاقتصاد الأسري، وهنا يدخل التداول النقدي عاملاً رئيساً في إغلاق الدارة الاقتصادية وتجديد النشاط الاقتصادي.

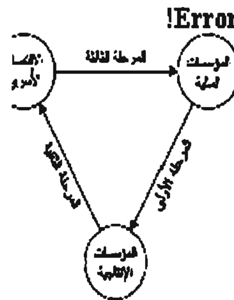
في الاقتصاد الوطني يعادل الناتج المحلي الإجمالي (ن. م. ج) الاستهلاك (س) مضافاً إليه الاستثمار(ث). والدخل القومي (د) يتوزع بدوره إلى الاستهلاك (س) والادخار(ر) وحيث أن الدخل القومي مساوٍ للناتج المحلي الإجمالي فيكون الاستثمار(ث) مساوياً للادخار(ر) بالفرض. وتفترض النظرية الاقتصادية الكلاسيكية الجديدة أن هذه المساواة تتحقق عبر التقلبات في أسعار الفائدة. بحيث أن المؤسسات المالية (النظام المالي) تقوم بجميع الادخارات عبر الودائع وتقوم بتحويلها إلى استثمار عبر القروض والتسهيلات. ويرى الاقتصاديون الكلاسيكيون الجدد أنه في حال زاد الطلب على الاستثمار عن الادخار يرتفع معدل الفائدة فيميل الادخار نحو الزيادة ويميل الاستثمار نحو الانخفاض حتى يتحقق التوازن بينهما. أما إذا انخفض الاستثمار عن الادخار يتجه معدل الفائدة إلى الانخفاض حتى يتحقق التوازن بين الاستثمار والادخار ولكن بحركة عكسية.

وهكذا يؤدي التداول النقدي وتوجيه الدخول نحو الادخار أو الاستهلاك دوراً مساعداً في تحقيق التوازن بين الإنتاج والاستهلاك وبالتالي في إغلاق الدارة كما في الشكل (2)، وتؤدي المؤسسات المالية دور الوسيط الحافز.



الشكل (2) النظام المالي والدارة الاقتصادية

الدارة الاقتصادية والدارة المالية



الشكل (3) مراحل الدارة
الاقتصادية

أعطى الاقتصاديون الكلاسيكيون الجدد للنظام المالي، كما يتضح من الفقرة السابقة، دوراً محايداً وكأنه يقتصر على تحويل الادخارات إلى استثمارات، بيد أن الواقع غير ذلك، فدور المؤسسات المالية والمصارف لا يقتصر فقط على إعادة استخدام الادخارات المودعة لديها بل يتعداه إلى خلق النقود وإيجاد مصادر تمويل إضافية في الاقتصاد الوطني. تضع النظرية الكينزية مسألة التمويل في صلب النشاط الاقتصادي، وبحسب أنصار هذه النظرية لا تتخذ قرارات الاستثمار في ضوء وفرة الادخارات أو

مستوى أسعار الفائدة فقط، وإنما تتخذ في ضوء توقعات المؤسسات الإنتاجية فيما يتعلق بأحوال النشاط الاقتصادي والطلب المتوقع على المنتجات في إطار من عدم التأكد incertitude. فإذا توقع المتجون ازدهاراً في الاقتصاد وتنامياً في الطلب زادوا من طلباتهم على الاستثمار لتمويل قراراتهم في التوسع وبالتالي تقوم المصارف بتمويل هذه الطلبات كما في الشكل (3).

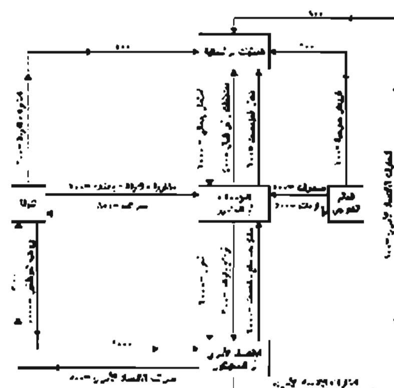
فبعد أن يتخذ المستثمرون قراراتهم بالاستثمار في ضوء توقعاتهم المستقبلية، يتوجهون إلى المؤسسات المالية بطلبات التمويل لتنفيذ هذه القرارات وتبدأ الدارة المالية بمنح التمويل اللازم للمؤسسات الإنتاجية، وفي المرحلة الثانية تشتري المؤسسات الإنتاجية الخدمات الإنتاجية (المواد الأولية، والآلات،وقوة العمل) من أجل الدخول في عملية الإنتاج، ومن ثم تبيع المنتجات إلى الاقتصاد الأسري أو المستهلكين، فيتلقى الاقتصاد الأسري تدفقات مالية ينفق جزءاً منها للاستهلاك ويدخر الجزء الباقي، ويذهب الجزء المدخر ودائع إلى المؤسسات المالية أو يتحول استثماراً في سوق الأوراق المالية. وهكذا يتم إغلاق الدارة المالية لتعود الأموال إلى أصلها. ويلاحظ أن الادخار ينتج جزئياً عن الإقراض الذي منحته المؤسسات المالية، وبحسب الصيغة الكينزية فإن القروض توجد الودائع. وهكذا، خلافاً للدور المحايد الذي يعطيه الاقتصاديون الكلاسيكيون الجدد للتداول النقدي، فإن الكينزيين يرون في التمويل والإصدار النقدي عاملاً في تحقيق الدارة الاقتصادية وتنشيط الحياة الاقتصادية برمتها، ولا يمكن تفسير إغلاق الدارة الاقتصادية من دون الإقراض، أي من دون خلق النقود.

أعطى الاقتصاديون الكلاسيكيون الجدد للنقد دوراً خارجياً فقط exogene أي من دون تأثير على مستوى النشاط الاقتصادي المادي الحقيقي في حين يرى الكينزيون أن للنقد دوراً في تنشيط الحياة الاقتصادية وله تأثير داخلي بذاته endogene.

الدارة الاقتصادية الكاملة

في الفقرات السابقة تم الافتراض أن الادخار في الاقتصاد الأسري يساوي الاستثمار، ومن ثم تم إهمال دور الدولة في الإنفاق وفي الادخار، كما لم يؤخذ في الحسبان حالة نقص الادخار عن تلبية طلبات الاستثمار، كما لم يؤخذ بالحسبان أيضاً عجز النظام المالي في الاقتصاد الوطني عن توفير التمويل اللازم لتنفيذ طلبات المؤسسات الإنتاج،ية مما يقتضي اجتذاب الرأسمال من الخارج (التدفقات الرأسمالية الأجنبية). ولم تؤخذ في الحسبان حالة فائض الادخارات عن طلبات المؤسسات الإنتاجية، مما يعني ضرورة إيجاد فرص استثمارية لفوائض الادخارات في الخارج (تدفق رؤوس الأموال إلى الخارج). في الواقع، إن النشاط الاقتصادي في أي بلد، في ظروف تطور القوى المنتجة المذهل وتسارع عولمة الاقتصاد، لا يمكن أن يتم بمعزل عن العلاقات الاقتصادية الدولية(العلاقات مع الخارج).

إن التصوير الواقعي للدارة الاقتصادية الكاملة يقتضي إدخال دور الدولة في تجميع جزء من الادخارات (الادخارات الإلزامية عن طريق الضرائب) وفي كيفية إنفاق الأموال التي تجمعها، إضافة إلى إدخال العلاقات مع الخارج (الصادرات والواردات وكذلك حركة رؤوس الأموال من أجل توازن ميزان المدفوعات)، وهكذا تتخذ الدارة الاقتصادية الكاملة صيغتها كما في الشكل (4).



الشكل (4) الدارة الاقتصادية الكاملة

إن الشكل (4) لا يتضمن سوى التدفقات النقدية المتوجهة باتجاه الأسهم من إحدى الفعاليات الاقتصادية agent économique إلى فعالية أخرى في الاقتصاد الوطني أو في الخارج. اتجاه السهم يعني خروج النقد (استخدام) من إحدى الفعاليات وفي ذات الوقت يعني دخول هذا النقد إلى فعالية أخرى (مصدر). ويلاحظ أن كل جماعة من فعالية واحدة (الدولة، المؤسسات، العالم الخارجي وغيرها) تتساوى مصادرها من النقد مع استخداماتها له، ومن خلال الأرقام الافتراضية الواردة في الشكل نلاحظ أن ميزانية الدولة تحقق فائضاً قدره 100(500+ 800-(1000+200) =100) يذهب إلى العمليات الرأسمالية. كما يلاحظ عجز في الميزان التجاري (الواردات – الصادرات) قدره 100 (500-400) يتم تعويضه بتدفق مالي من الخارج: قروض =100.

ويلاحظ أيضاً أن المؤسسات يجب أن تقترض من الفعاليات الأخرى (النظام المالي مثلاً الذي لم يدخل في الشكل) من أجل تأمين مصادر تمويل جزء من الاستثمار الإجمالي (2000) والذي لا تغطيه ادخاراتها الذاتية (600 ادخار+ 400 اهتلاكات)

أي عليها أن تقترض من المؤسسات المالية أو من مستثمرين في سوق الأوراق المالية (1000) حتى يتم إغلاق الدارة ويتحقق التوازن بين ادخاراتها واستثماراتها. وإذا لم تلجأ هذه المؤسسات إلى استثمار ادخاراتها الخاصة (600) مباشرة بشكل تمويل ذاتي وقررت توظيفها في السوق المالية فإن عليها أن تقترض (1600) وفي الحالين تبقى المديونية الصافية للمؤسسات (1000).

وفي الحقيقة من دون تناغم كل الفعاليات الاقتصادية وتضافر جهودها بما يؤمن تحقيق التوازن بين المصادر والاستخدامات لا يتم إغلاق الدارة الاقتصادية وبالتالي لا يمكن تجديد النشاط الاقتصادي على أسس سليمة بل يكون الاقتصاد الوطني عرضة لاختلالات كبيرة قد تعرقل نموه. ومن هنا يبرز السؤال المهم حول الآلية التي يمكنها تحقيق هذا التوازن. فهل قوانين السوق وحدها تكفي، كما يرى الاقتصاديون الكلاسيكيون والليبراليون الجدد، أم لابد من تدخل الدولة كما يرى أنصار المذهب التدخلي بمن فيهم الكينزيون والاقتصاديون الماركسيون أيضاً.



الدولار

الدولار dollar وحدة النقد الأساسية في الولايات المتحدة الأمريكية. وقد اعتمد على مستوى الولايات المتحدة الأمريكية بتوصية من الرئيس توماس جيفرسون في عام 1792م. وحددت قيمته بموجب قانون النقد الصادر في عام 1792م بـ 371.25 حبة grain من الفضة الصافية أو 24.75 حبة من الذهب الصافي. وقد عدلت قيمة الدولار مراراً حتى استقرت بموجب اتفاقيات بريتون وودز Bretton Woods بما يعادل 0.8885714 غرام من الذهب الصافي أي 35 دولاراً أمريكياً للأونصة الواحدة من الذهب.

والدولار عملة لعدد كبير من الدول مثل تايوان، كندا، سلطنة بروناي، سنغافورة، أسترالية وغيرها ولكن بقيم مختلفة عن الدولار الأمريكي. وهناك دول صغيرة كثيرة تعتمد الدولار الأمريكي عملات وطنية لها مثل جمهورية جزر مارشال، ميكرونيزية، بالاو وغيرها.

وسيعالج في هذا العرض دولار الولايات المتحدة الأمريكية فحسب مع العلم أن الدول التي اعتمدت الدولار عملتها الوطنية قد أردفت تسميته بنسبته الوطنية. فيقال دولار تايوان، دولار كندا وغير ذلك.

العرض التاريخي

تسمية الدولار مشتقة من عملة ألمانية كانت تسمى تالر Thaller وكانت تمثل في أمريكة في القرن الثامن عشر البيزو الفضي الإسباني. ثم فرض الدولار وحدة نقدية بقرار من الكونغرس الأمريكي عام 1785م. ثم حدد قانون النقد الأساسي (قانون سك النقود) في عام 1792م، الذي اعتمد نظام المعدنين الثمينين (الذهب والفضة)،

حدد قيمة الدولار على أساس 20.59 دولار لأونصة الذهب الصافي وما يقابلها من الفضة على أساس معادلة 1غ ذهب = 15 غرام فضة، وفي عام 1835م عدل المعادل الذهبي للدولار على أساس 20.67 دولار لأونصة الذهب. وبقي هذا المعادل ثابتاً حتى عام 1934م. في عام 1934م وعلى أثر الأزمة الاقتصادية الكبرى (1929-1933م) تم تخفيض معادل الدولار الذهبي، ثم خفض ثانية في عام 1971م على أساس الأونصة الواحدة من الذهب تساوي 35 دولاراً وفي عام 1973م أصبح المعادل الذهبي 42.22 دولاراً للأونصة الواحدة.

وتجدر الإشارة أن معادلة الدولار بالذهب بقيت غير ذات معنى على الصعيد الداخلي في الولايات المتحدة حيث أوقف استبدال الدولار بالذهب منذ حرب الاستقلال حتى عام 1879م ومن ثم خلال الحرب العالمية الأولى (1917-1919م) وقد أوقف استبدال الدولار بالذهب داخل الولايات المتحدة نهائياً بدءاً من عام 1933م.

أما فيما يتعلق بقابلية تحويل الدولار إلى ذهب في العلاقات الخارجية فقد بقيت مطبقة فعلياً حتى عام 1968م ثم توقف استبدال الدولار بالذهب حتى مع الخارج في 15 آب 1971م بعد تخفيض المعادل الذهبي للدولار.

نظام الإصدار الاحتياطي الاتحادي

لقد كان الإصدار النقدي في كل بلدان العالم موضع اختلاف بين الاقتصاديين ورجال السياسة، أما في الولايات المتحدة الأمريكية فقد اتخذ هذا الاختلاف طابعاً حاداً بسبب التطورات الكثيرة التي طرأت على نظام الإصدار.

لقد تطور نظام الإصدار النقدي في الولايات المتحدة الأمريكية على مراحل متعددة. في عام 1860م كان يوجد في الولايات المتحدة 700 نوع من الدولارات

النقدية المتداولة (صادرة عن مصارف مختلفة وكلها لها ذات المعادل الذهبي والفضي) وفي عام 1863م فرض قانون المصارف الوطني National Banking Act عملة وطنية موحدة وسمح بإصدارها للمصارف «الوطنية» المعتمدة من قبل الكونغرس والعاملة على مستوى الولايات.

وفي عام 1913م ومع إحداث النظام الاحتياطي الاتحادي أصبح الإصدار النقدي بيد المصارف الاتحادية Federal Banks وبدءاً من عام 1933م أصبحت الأوراق النقدية الصادرة عن المصارف الاتحادية مع القطع النقدية المعدنية المسكوكة من قبلها النقد القانوني الوحيد في التداول. وبالطبع كانت كل النقود الورقية الصادرة عن المصارف مجرد نقود تمثيلية تعادل ذهباً أو فضة حتى لو لم تكن قابلة للتحويل على المستوى الوطني.

وهناك اليوم ست مؤسسات توفر ضبط نظام الإصدار: وأهم هذه المؤسسات النظام الاحتياطي الاتحادي الذي أوجد حلاً وسطاً بين الاتجاه إلى اللامركزية في تنظيم الإصدار النقدي من قبل المصارف الاتحادية (عددها اثنا عشر مصرفاً) وبين الاتجاه نحو المركزية بتشكيل مجلس الحكام Board of Governers الذي يمثل مركز النظام الاحتياطي الاتحادي. ويتمتع مجلس الحكام باستقلال تام عن السلطة السياسية إذ يعين أعضاؤه مدة أربعة عشر عاماً بقرار من رئيس الولايات المتحدة بعد موافقة الكونغرس على تسميتهم. ويتولى أعضاء مجلس الحكام تنظيم السياسة النقدية على أسس فنية دون الالتفات إلى رأي السياسيين.

وإلى جانب النظام الاحتياطي الاتحادي Le systeme federal de reserves ومجلس الحكام توجد لجنة السوق المفتوحة federal committee of open market ومهمتها التدخل في السوق النقدية من أجل ضبط مستوى السيولة في الاقتصاد

الأمريكي وكذلك التدخل في سوق القطع الأجنبي لضبط أسعار صرف الدولار بالعملات الأجنبية. إضافة إلى مراقب النقد comptroller of currency والمخول بالموافقة على انضمام المصارف إلى النظام الاحتياطي الاتحادي أو رفض قبولها، وكذلك مراقبة المصارف الوطنية وضبط أنشطتها وأخيراً النظام الاتحادي لمصارف الإقراض المحلي federal home loan bank system وجمعية اتحاد القرض الوطني National Credit Union Association اللذان يوفران السيولة لمؤسسات الادخار ويتوليان تنظيم أنشطتها على مستوى الولايات والمستوى الوطني.

أما مؤسسات الوساطة المالية المصرفية وغير المصرفية فهي متعددة وتشمل مصارف الاستثمار، المصارف التجارية إضافة إلى مجموعة الوسطاء الماليين من غير المصارف. ولهذه المؤسسات دورها في تنظيم كمية النقود في التداول في السوق الأمريكية وفي الخارج.

الدولار واتفاقيات بريتون وودز

خرجت الدول الصناعية من الحرب العالمية الثانية في وضعين متباينين: فمن ناحية خرجت الدول الأوربية والآسيوية المشاركة في الحرب باقتصاد مهدم مدين يحتاج إلى المساعدة للوقوف على قدميه، بينما خرجت الولايات المتحدة الأمريكية باقتصاد مزدهر حقق تراكماً واسعاً في الأموال (نحو ثلاثة أرباع ذهب العالم تجمعت في الخزانة الأمريكية) وفي الطاقات الإنتاجية التي كان عليها تموين دول الحلفاء المتحاربة بالأسلحة والذخيرة والمؤن. ورغبةً من الدول المنتصرة بالحرب بتلافي وقوع كارثة بشرية جديدة مثل الحربين العالميتين الأولى والثانية، ومن أجل ترتيب اقتسام عوائد الاقتصاد العالمي بما يعطي للمنتصرين مكافأة الانتصار ويقطع الطريق على الدول المهزومة (دول المحور) في إعادة بناء ترساناتها العسكرية طلباً للانتقام عقد بدعوة من

الولايات المتحدة الأمريكية وبزعامتها مؤتمر بريتون وودز لتنظيم اقتصاد ما بعد الحرب.

إن تجمع معظم كتلة الذهب في الخزانة الأمريكية وارتفاع مديونية الدول المتحاربة المنتصر منها والمهزوم جعل الولايات المتحدة الأمريكية الدولة الوحيدة القادرة على تطبيق نظام المعدن الذهبي(تغطية الدولارات النقدية بالذهب واستبدال الدولار بالذهب لمن يرغب بذلك). فجاءت اتفاقية بريتون وودز حول نظام نقدي دولي على قاعدة الذهب معبرة تعبيراً صحيحاً عن واقع ما بعد الحرب. فقد تمخض عن اتفاقيات بريتون وودز إحداث صندوق النقد الدولي لرعاية قيام نظام نقدي دولي على قاعدة تثبت أسعار تكافؤ العملات الوطنية فيما بينها وربط أسعار هذه العملات بالذهب وبالدولار الأمريكي الذي يعادل بدوره وزناً محدداً من الذهب.

الدولار نقد دولي

ازداد الطلب بصورة كبيرة على الدولار بسبب تجمع الذهب في نهاية الحرب العالمية الثانية في الخزانة الأمريكية وتطبيق استبدال الذهب بالدولار فعلاً وفقاً لقاعدة المعيار الذهبي وخروج الاقتصاد الأمريكي على نحو منفرد قوياً بنتيجة الحرب وقادراً على التصدير وتحقيق فائض تجاري كبير في علاقاته مع العالم الخارجي. وإلى هذا جاء نظام صندوق النقد الدولي الذي أوجب على الدول الأعضاء أن تسدد 80٪ من حصتها في رأسمال الصندوق ذهباً أو بالعملة الأمريكية. كل هذا جعل من الدولار الأمريكي نقداً دولياً يقوم بوظائف النقد على الصعيد الدولي: وسيلة تبادل بين الدول، مقياس للقيم وأداة ادخار أيضاً. فقد حرصت المصارف المركزية على الاحتفاظ بالدولارات الأمريكية احتياطياً في تغطية إصدار عملاتها الوطنية كالذهب مادام استبدال الدولار بالذهب ممكناً في أي لحظة.

الدولار وأزمة النظام الرأسمالي الدولي

كان الهدف الرئيس من اتفاقية بريتون وودز التأسيس لنظام اقتصادي دولي يضمن انتصار النظام الرأسمالي بمواجهة المعسكر الاشتراكي من جهة ويخلق توازناً في مصالح الدول الصناعية المنتصرة في الحرب من جهة أخرى. في ضوء هذه الأهداف قدمت الولايات المتحدة الأمريكية معونات سخية من أجل إعادة إعمار أوربة (برنامج مارشال) ولدعم الاقتصادات الآسيوية لحمايتها من الخطر الشيوعي. مقابل ذلك وافقت أوربة المنتصرة على السير تحت راية الهيمنة الأمريكية ورضخت لإملاءات واشنطن في مؤتمر بريتون وودز وقبلت بوضع الدولار عملة دولية متميزة. غير أن هذه الشروط تغيرت أصلاً مع إعادة إعمار أوربة وتوقيع معاهدة روما بإنشاء السوق الأوربية المشتركة، ومن ثم انضمام ألمانية الاتحادية إلى عضوية السوق والانفتاح الاقتصادي الذي جرى بين دول الحلفاء ودول المحور من أجل تجاوز خطر العودة إلى الحروب. فبدءاً من الستينات من القرن العشرين بدأت ندرة الدولار في السوق الدولية(بسبب زيادة الطلب على الدولار لتمويل نمو التجارة الدولية المتزايد، زيادة الاختلال في العلاقات التجارية الدولية لصالح الولايات المتحدة الأمريكية)، تتحول إلى وفرة تزيد على الحاجة (بسبب العجوز المستمرة في ميزان المدفوعات الأمريكي) وتزايد كتلة الدولارات العائمة flottants مما ألقى بالشك حول قدرة الولايات المتحدة على استردادها ومبادلتها بالذهب، وخاصة تلك الكميات الكبيرة التي كانت بحوزة المصارف المركزية في الدول الصناعية الأوربية واليابان. وهذا ما دق ناقوس الخطر حول ظهور «أزمة الدولار» وبداية الخلل في النظام النقدي الدولي المُؤسس على وحدة نقد وطنية وهي الدولار الأمريكي والتي تقوم بدورها على الصعيد الدولي في مصلحة الدولة المركز غير آبهة للعجز في ميزان مدفوعاتها.

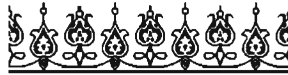
بدأت أزمة النظام النقدي الدولي ومعها أزمة النظام الرأسمالي العالمي مع زيادة طلبات ألمانيا وفرنسا وسويسرا للخزانة الأمريكية تحويل فائض الدولارات لدى مصارفها المركزية إلى ذهب من أجل دعم الاحتياطي الذهبي في تغطية عملاتها الوطنية. ومن ثم اشتدت هذه الأزمة بفقدان الدولار الثقة بقابلية التحويل إلى ذهب وزيادة طلبات التبديل من الدول الصناعية الأخرى ما دفع بالسلطات الأمريكية وقف العمل رسمياً بنظام تحويل الدولار إلى ذهب في 15 آب عام 1971م مع تخفيض قيمته بنسبة 7.89٪ قياساً بقيمته الذهبية في عام 1934م. ثم تم تخفيض المعادل الذهبي الاسمي للدولار في عام 1973م لمواجهة الضغوط على الدولار الأمريكي من قبل العملات الأوربية القوية (الفرنك السويسري، الفرنك الفرنسي، وخاصة المارك الألماني).

لقد انهار نظام النقد الدولي الرأسمالي عام 1971م ودخل العالم الرأسمالي في نظام أسعار الصرف المرنة.

ومع هذا بقي الدولار العملة المسيطرة وبقي محافظاً تقريباً على دوره الدولي. ويعود ذلك لسببين: الأول استمرار المصارف المركزية الأوربية بالتدخل في سوق صرف العملات لحماية الدولار ومعه حماية موجوداتها الاحتياطية والثاني استمرار الحاجة إلى وجود عملة قاطرة في المبادلات التجارية والمالية والمصرفية الدولية. ويضيف آخرون سبباً ثالثاً وهو استمرار الحرب الباردة بين النظام الرأسمالي والمعسكر الاشتراكي، واستمرار خوف الأمم الصناعية المتقدمة من الشيوعية.

أما بعد انهيار جدار برلين وتفكك الاتحاد السوفييتي السابق وانحلال النظام الاشتراكي عادت التناقضات في النظام الرأسمالي من جديد وتشددت هذه التناقضات مع ولادة العملة الأوربية الجديدة الموحدة (اليورو)، واشتداد المضاربة والمنافسة بين

الدولار واليورو. ومع أن المعركة ما تزال في مصلحة الدولار فإنه من المشكوك فيه أن يستمر الوضع على ما هو عليه. فإذا انتهج المصرف المركزي الأوربي سياسة دعم اليورو وعمدت دول الاتحاد الأوربي إلى «فوترة faturation» مبادلاتها باليورو وضغطت على شركائها التجاريين باعتماد اليورو وحدة لقياس أسعار المبادلات معها أو فيما بينها في إطار اتفاقية لومي أو في إطار الشراكة الأوربية المتوسطية أو حتى إذا لجأت بعض الدول إلى اعتماد اليورو بدلاً من الدولار في مبادلاتها احتجاجاً على السياسة الأمريكية كما فعل العراق مؤخراً باعتماد اليورو بدلاً من الدولار في فوترة نفطه المصدر، فإن ذلك سيعمق أزمة النظام النقدي الرأسمالي الدولي مما سيجعل ضرورياً إعادة النظر في أسس هذا النظام وإيجاد البديل.



رأس المال

في اللغة رأس المال capital يتألف من كلمتين: الرأس وهو الشيء الرئيس أو الأساسي. والمال: صنو الثروة أو ما يتم ادخاره وتجميعه من الدخل سواء كان ذلك على شكل نقود سائلة أو مودعة في المصارف أو كان ذلك على شكل موجودات ذات قيمة يتم الاحتفاظ بها. وليس بين المصطلحات الاقتصادية ما يثير لبساً وانتشاراً واسعاً في آن مثل مصطلح رأس المال. والمصطلح مشتق أصلاً من اللاتينية caput/capitis وتعني الرأس متضمنة المدلول الذاتي للكلمة بمعنى الأساسي والجوهري. غير أن جوهر المصطلح يفقد خصوصيته عندما يتوسع الاشتقاق منه مثل رأسمالية ورأسمالي ورسملة وغيرها حيث لهذه التعابير دلالات ومعاني أوسع من مصطلح رأس المال.

ولرأس المال كمصطلح اقتصادي، بسبب التباس مضمونه وسعة انتشاره تعريفات متعددة: منذ عهد التجارية mercantilisme، وحتى قبل ذلك كان رأس المال يعني مجموع الأموال والأنشطة الاقتصادية التي تؤلف موجودات الشخص الطبيعي أو الاعتباري، وبهذا المعنى يكون مصطلح رأس المال رديفاً للثروة، وتعبير رأسمالي مساوياً للثري أو الغني.غير أن تعريف المصطلح علمياً يختلف باختلاف المدارس الاقتصادية.

المنظور التاريخي

في القرنين السادس عشر والسابع عشر كان مصطلح رأس المال يستخدم للدلالة على أحد معنيين:

1- مجموع الأموال المستخدمة لشراء السلع بقصد بيعها للحصول على الربح.

2- أو مجموع الأموال والموجودات المادية ذاتها، وبهذا المعنى يشمل مصطلح رأس المال المضمون النقدي أو السلعي.

مع تطور علم الاقتصاد أصبح تعبير رأس المال يستعمل مصطلحاً اقتصادياً للدلالة على:

- الأموال الرأسمالية أي رأس المال الثابت المتمثل في المصانع والمباني والآلات والتسهيلات الخدمية أي تلك التي تستخدم لإنتاج الخيرات الاقتصادية.
- الأموال الدائرة أو رأس المال العامل المتمثل في السلع والخدمات التي تدخل في الإنتاج مرة واحدة، وتنقل قيمتها إلى المنتج الجديد.

وفي الوقت الحالي أصبح تعبير رأس المال يستخدم بتفرعات مختلفة تبعاً لطبيعة الاستخدام ومجالات العمل: رأس المال الاجتماعي ويمثل الأموال المستخدمة لتلبية الحاجات العامة مثل الطرق والمدارس والمشافي وغير ذلك. ويسمى بالبنية التحتية، رأس المال البشري ويتمثل في مجموع العاملين في إنتاج الخيرات السلعية والخدمات في اقتصاد معين، رأس المال المالي وهي الأموال العاملة في مجالات التمويل، الرأسمال التجاري، الصناعي، العقاري (بحسب القطاعات التي يعمل بها)، الرأسمال المادي (المتجسد في وسائل مادية) ورأس المال غير المادي الذي لا يتجسد في موجودات مادية مثل المعارف والمهارات والخدمات. في عصر الثورة التقنية يعد رأس المال غير المادي المتمثل في المعرفة والمهارات أفضل أنواع رؤوس الأموال التي تولد القيمة المضافة. وإضافة إلى كل هذه الأنواع هناك تسميات جديدة مثل الرأسمال الوطني الذي يشمل الموجودات القابلة لإعادة الإنتاج(المباني والآلات) وتلك غير القابلة لإعادة الإنتاج (الأرض والثروات الباطنية) في بلد معين، يضاف إليها صافي الديون المستحقة لهذا البلد على العالم الخارجي. وبهذا المعنى يكون الرأسمال الوطني مرادفاً للثروة الوطنية.

ولعل أهم تسمية للرأسمال في الوقت الحالي هو الرأسمال المخاطر وهو رأس المال المستثمر في مجال يتعرض فيه للخطر مثل خطر الإفلاس وغالباً ما يكون الرأسمال المستثمر في الإنتاج رأسمالاً مخاطراً لما قد يتعرض له من مخاطر الخسارة.

مفهوم رأس المال في المدارس الاقتصادية

على نحو عام يفهم من رأس المال بأنه المال أو الثروة التي تولد الدخل، وبمعنى آخر أن رأس المال هو كتلة ومخزون وليس تدفقاً مثل الدخل، إنه تراكم يخصص للاستثمار أو التوظيف وليس للإنفاق الاستهلاكي. غير أن مفهوم رأس المال يختلف من مدرسة إلى أخرى بحيث يمكن التأكيد أن نظرية رأس المال ما تزال بعيدة عن تمامها.

في النظرية الماركسية ينظر إلى رأس المال على أنه علاقة إنتاج اجتماعية ملازمة للرأسمالية وهو بشكله النقدي يمثل حركة تراكمية مستمرة (زيادة النقود في أثناء الحركة) بحصوله على القيمة الزائدة الناتجة من استغلال العمل المأجور. لهذا يميز الاقتصاديون الماركسيون بين رأس المال الثابت المتجسد في وسائل الإنتاج من آلات وعدد ومواد عمل الذي ينقل قيمته إلى المنتج الجديد دون زيادة وبين رأس المال المتغير المتمثل بالأجور المدفوعة إلى العمال مقابل قوة عملهم والذي (رأس المال المتغير) يعطي قيمة أكثر من قيمته الأولية أي يعطي قيمة زائدة.

أما في النظريات الاقتصادية البرجوازية من أنصار اقتصاد السوق، فالرأسمال هو المخزون التراكمي الذي يستعمل في الإنتاج. وهذه النظريات (النظرية الهامشية، النظرية الكلاسيكية والنظرية الكلاسيكية الجديدة وغيرها)، تميز بين الرأسمال الثابت والرأسمال العامل أو الدائر على أساس طريقة نقل قيمة كل منهما إلى المنتج الجديد. فالرأسمال الثابت يتمثل في الوسائل التي تستخدم في الإنتاج لأكثر من دورة إنتاجية

واحدة، وبالتالي تستهلك قيمتها على عدد من الدورات، بينما الرأسمال الدائر تنتقل قيمته إلى المنتجات خلال دورة إنتاج واحدة. في الحالين ينقل رأس المال قيمته إلى الإنتاج دون زيادة، الرأسمال الثابت ينقلها على دفعات وفي دورات إنتاج متعددة بينما الرأسمال العامل ينقلها دفعة واحدة ويندمج في المنتجات الجديدة. حسب النظرية الماركسية يأتي ربح رأس المال على حساب القيمة الزائدة الناتجة من استغلال العمال أما في النظريات البرجوازية فالربح يأتي نتيجة لتحمل صاحب المشروع المخاطر واعتماده روح المبادرة والتجديد.

تقدير قيمة رأس المال

رأس المال كتلة أو مخزون متراكم من القيم عبر الزمن، وبالتالي فإن قيمته تختلف عبر الفترات الزمنية المتباينة بسبب مزيد من التراكم أو بسبب الاهتلاك والتآكل.وتعتمد في تقدير قيمة رأس المال أساليب ومناهج متعددة ومن هذه الأساليب:

1- أسلوب حساب تكاليف الإنتاج: تقدر قيمة رأس المال على أساس تكاليف إنتاج أو افتناء مكوناته عبر الزمن وتخفيض القيمة بمقدار الاهتلاكات التي احتسبت على هذه القيمة، هذا الأسلوب لا يعطي قياساً دقيقاً لقيمة رأس المال لأن هذه القيمة تتأثر باختلاف إنتاجية العمل من زمن إلى آخر كما تتأثر بالمستوى التقاني للمكونات البديلة.

2- أسلوب حساب تكاليف إعادة الإنتاج: بمقدار ما يتجسد رأس المال بمكونات مادية غير نقدية يمكن تقدير قيمة هذه المكونات بتكلفة إعادة إنتاجها في وقت التقدير. أما تقدير قيمة الأوراق المالية من أسهم وسندات فيمكن بعد أخذ عامل التضخم أو الانكماش بالحسبان. إن هذا الأسلوب يمكن من أخذ التغيرات في

الأسعار وفي إنتاجية العمل بالحسبان، وكذلك التغيرات والتحسينات التكنولوجية التي قد تكون طرأت على هذه المكونات.

3- أسلوب أسعار السوق: وهنا يتم تقدير قيم مكونات رأس المال بالأسعار الرائجة في السوق. هذا الأسلوب يوفر إمكانية التجانس في تقدير قيم كل العناصر المكونة لرأس المال، ويسمح بمتابعة هذا التقدير عبر الزمن. يصلح هذا الأسلوب أكثر لتقدير قيمة الموجودات المنقولة (الأسهم والسندات)، وتلك التي تتوافر لها أسواق تتعامل بها مثل بعض المواد الأولية وبعض العناصر النمطية، ولكنه (الأسلوب) غير قابل للتطبيق في كل الحالات وخاصة بالنسبة للمكونات التي لا تتم مبادلتها على نحو متكرر مثل المباني والأراضي.

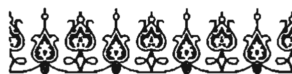
4- أسلوب القيمة الذاتية: أي تقدير قيمة الأصل الرأسمالي بمقياس مجموع الإيرادات الصافية المتوقع الحصول عليها من استخدام هذا الأصل في المدة الباقية من عمره الإنتاجي محسوبة (الإيرادات) بقيمتها الحالية في زمن تقدير قيمة الأصل. ويفضل الاقتصاديون النظريون اعتماد هذا الأسلوب لأنه يعتمد مبدأ القيمة الحالية valeur actualisee لمجموع الإيرادات المستقبلية المتوقعة. وهكذا يمكن تقدير قيمة آلة أو براءة اختراع أو ورقة مالية وغير ذلك بحساب مجموع الأرباح الصافية التي قد تعطيها طوال مدة الانتفاع بها محسوبة (الأرباح) بقيمها الحالية في زمن تقدير القيمة البيعية لهذا الأصل.

5- الأسلوب المحاسبي: بحيث يتم تقدير قيمة الأصل بالاعتماد على سعر شرائه مخفضاً بقيم الاهتلاك المحتسبة عليه (الأصل) عن المدة التي استعمل فيها سابقاً.

رأس المال والنمو الاقتصادي

إن اختلاف تعريفات رأس المال حسب المدارس الاقتصادية يجعل تحديد دور رأس المال في النمو الاقتصادي مختلفاً تبعاً للمفهوم الذي يُعطى لرأس المال. والعلاقة بين رأس المال والنمو الاقتصادي مرتبطة أصلاً باعتبار رأس المال مجموعة الأموال المستخدمة في إنتاج السلع والخدمات سواء على نحو مباشر أم غير مباشر. فزيادة كتلة الآلات والتجهيزات وتحسين بنيتها والارتقاء بمستواها التكنولوجي تعد شروطاً ضرورية لزيادة النمو الاقتصادي، ولهذا فإن زيادة رأس المال الثابت المستخدم في الإنتاج تشكل عامل نمو اقتصادي رئيس. ولكن هذا لا يعني أن المجتمع يستطيع أن يزيد من إنتاج رأس المال الثابت دون حدود لأن ذلك يعني اقتطاعاً من حساب سلع الاستهلاك الآني لزيادة إنتاج سلع الاستهلاك المستقبلي.

إن زيادة إنتاج سلع التكوين الرأسمالي تقتضي التضحية بالاستهلاك الآني لمصلحة الاستهلاك المستقبلي. غير أن طاقة المجتمع على تحمل التضحية محدودة وتجربة الاتحاد السوفييتي السابق الذي ركز اهتمامه على التراكم الرأسمالي لبناء اقتصاد متطور على حساب مستوى الاستهلاك أدت إلى سلبية الشعوب السوفييتية وإلى انهيار الاتحاد السوفييتي. إن تحقيق التوازن العقلاني بين الاستثمار (التكوين الرأسمالي) والاستهلاك ضرورة اقتصادية واجتماعية لتحقيق النمو الاقتصادي بمعدلات مقبولة.



الرأسمالية

يرجع أصل كلمة capitale إلى اللفظة اللاتينية caput ومعناها الرأس، واستعملت منذ القرنين الثاني عشر والثالث عشر للدلالة على الأموال ومخازن البضائع، وتطور هذا المصطلح ليعني بشكل أكثر تحديداً، (ثروة مؤسسة أو ثروة تاجر)، ثم اتخذ في القرن الثامن عشر دلالة خاصة ليشير إلى «المال المنتج». وجاءت كلمة الرأسمالية كمصطلح، نسبةً إلى الرأسمالي مالك الثروة. وتعرف الرأسمالية Capitalisme بأنها نظام اقتصادي - اجتماعي تكون فيه معظم وسائل الإنتاج ملكية خاصة ويكون دافع الربح والمنفعة فيه محرك النشاط الاقتصادي.

المنظور التاريخي ونشأة الرأسمالية

مرت البشرية في تطورها بالنظم الاجتماعية - الاقتصادية الآتية: النظام البدائي المشاعي والنظام العبودي والنظام الإقطاعي والنظام الرأسمالي والنظام الاشتراكي الذي لم يصمد طويلاً على الصعيد العالمي. والرأسمالية كمرحلة تاريخية، نشأت على أنقاض النظام الإقطاعي الذي أدى إلى تطور تقنيات الإنتاج في الزراعة، فتحسنت مجالات تربية الماشية والإنتاج الحيواني، كما تعمق التخصص وتقسيم العمل ضمن الحرفة الواحدة، وتطورت التجارة بين البلدان الأوربية وكذلك ما بين الشرق والغرب، مما أضاف عوامل حاسمة أدت إلى نشوء بذور العلاقات الرأسمالية.

إن جذور الرأسمالية منغرسة بالحروب والاستعمار وبتراكم الثروات والأموال، وبدافع الرغبة الجامحة بالربح. مع الحملة الصليبية الأولى، استفاقت أوربا المتخلفة المفككة الأوصال على ثروات الشرق الغني، وتوالت حملات حكامها على رؤوس جيوش من فلاحيهم الفقراء الطامحين بالتحرر من نير الإقطاع والفقر الشديد.لقد

حققت الحروب الصليبية لأوربة مزايا جلية هيأت الظروف لإحداث انقلابات جذرية وعميقة وبيئة مناسبة لقيام الثورة الصناعية فيما بعد.

وفي القرن الخامس عشر توحدت مقاطعات إنكلترا وكذلك فرنسا وإسبانيا، وفيما بعد هولندا، وساعد في تقويتها، الاكتشافات الجغرافية وغزو المستعمرات، مما فتح لها أسواقاً خارجية ومصدراً للحصول على المواد الأولية وعلى كميات هائلة من الذهب والفضة أدت إلى التراكم «الأولي» لرأس المال، ساعد بدوره لاحقاً على الانتقال إلى أسلوب الإنتاج الرأسمالي.

وتعدّ الثورة الصناعية، التي بدأت في إنكلترا ومن ثم انتقلت إلى بقية دول أوربا ثم إلى الولايات المتحدة واليابان، المفصل الأساسي في تطور النظام الرأسمالي، إذ أدت إلى إثراء الطبقة البرجوازية وتمركز رؤوس الأموال، وبالتالي إلى تدعيم أسلوب الإنتاج الرأسمالي.

أسلوب الإنتاج الرأسمالي

يقوم النظام الرأسمالي في أسلوب إنتاجه على:

1- الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج ولكل الموارد غير البشرية، وتعود ملكيتها إلى الرأسماليين (أفراداً كانوا أم اتحادات)، أما باقي أعضاء المجتمع، فإنهم لا يملكون سوى قوة عملهم التي يبيعونها للرأسماليين أصحاب وسائل الإنتاج، ومن ثم فإن المجتمع الرأسمالي ينقسم إلى طبقتين رئيسيتين، طبقة الرأسماليين (القلة) وطبقة العمال (الأكثرية).

2- حرية الأفراد في تحقيق مصالحهم الشخصية دون تدخل من قبل الدولة، إلا في الحدود اللازمة لحفظ النظام العام، وتوفير المناخ المطلوب للأداء الاقتصادي.

3- المنافسة الحرة بين المؤسسات والأفراد، من خلال المزاحمة التامة وآلية عمل قانون العرض والطلب في السوق.

4- حافز الربح ومبدأ المنفعة الشخصية محركاً أساسياً لأي قرار أو نشاط اقتصادي.

5- التوازن والتناغم ما بين مصلحة الفرد ومصلحة المجتمع، حيث تتحقق المنفعة للجميع، إذا حققها كل فرد بنفسه.

6- حياد الدولة في النشاط الاقتصادي، والتي يجب أن يقتصر دورها على حماية الحدود وحفظ الأمن والنظام، ورسم الأطر وتشريع الأسس اللازمة لتسهيل النشاط الخاص للأفراد.

7- فرضية الرشد والعقلانية في سلوك الأفراد والمشروعات عند اتخاذهم للقرارات الاقتصادية.

ومع أن هذه المبادئ كانت المحرك الأساسي للنشاط الاقتصادي في بدايات نشوء النظام الرأسمالي وفي مراحل تطوره في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، إلا أن المراحل المتقدمة لتطور الرأسمالية، أدت إلى نسف أهمها، كما سنرى لاحقاً.

تناقضات الرأسمالية

تعاني الرأسمالية من عدة تناقضات نابعة من طابع أسلوب الإنتاج ذاته، وأهم هذه التناقضات على الإطلاق التناقض الأساسي المتمثل بالتناقض بين الطابع الاجتماعي المتطور لوسائل الإنتاج والطابع الفردي لتملك المنتجات. فمع التقدم التقني يصبح عمل الاقتصاد الوطني متأثراً بعمل أي من وحدات الإنتاج الكبيرة. وفي ضوء اتساع أحجام الشركات المتعددة الجنسية قد يؤثر اضطراب العمل في إحداها على الاقتصاد العالمي. وينتج عن التناقض الأساسي في الرأسمالية سلسلة من التناقضات الفرعية مثل التناقض بين مصلحة الرأسماليين الذين يديرون وسائل الإنتاج لتأمين أعلى ربح ممكن

وبين مصلحة الطبقة العاملة التي ترغب في الحصول على نسبة أعلى من عوائد الإنتاج. وكذلك التناقض بين الاتجاه نحو زيادة الإنتاج وتناقص الاستهلاك فالرأسماليون سعياً منهم لزيادة أرباحهم يحولون قسماً من القيمة الزائدة إلى استثمارات جديدة تعتمد تقنيات عالية قليلة الطلب على اليد العاملة مما يقود إلى تخفيض حصة العمال من الناتج القومي فينخفض الطلب الاستهلاكي في الوقت الذي يزداد فيه إنتاج الخيرات المادية. ويمكن ملاحظة التناقض بين الطابع المخطط للعمل على مستوى المشروع بهدف الاستثمار الأمثل لموارده والفوضى في السوق التي تؤدي إلى إفلاس الكثير من المشروعات وهدر الأموال المستثمرة فيها إضافة إلى إحالة العاملين فيها على البطالة.في الواقع فإن الرأسمالية تولد في داخلها سلسلة من التناقضات التي تفسر أسباب تعاقب الدورات الاقتصادية في الرأسمالية.

مراحل تطور النظام الرأسمالي

في إطار تطور النظام الرأسمالي، فقد مر الإنتاج بالمراحل الآتية:

- الإنتاج البسيط: ويتم في ورشات صغيرة، ويقوم العامل بسائر مراحل العملية الإنتاجية.
- الإنتاج المانيفاكتوري: ويتم في مشاغل كبيرة، في إطار من التخصص وتقسيم العمل.
- الإنتاج الصناعي (الآلي): حيث حلت الآلة في المصانع الكبيرة مكان أدوات العمل البسيطة.

وبحسب طبيعة النشاط الغالب يمكن التمييز بين الأشكال الرأسمالية الآتية:

1- الرأسمالية التجارية و«الربوية»: والتي نشأت بذورها في حضن النظام الإقطاعي، ونمت في مرحلتي الإنتاج البسيط والمانيفاكتوري، إذ ازدادت أهمية التجارة آنذاك، وفي مرحلة متقدمة، راح رأس المال التجاري يلعب دوراً مهماً في تراكم

رأس المال النقدي، حين بدأ التجار بتشغيل الحرفيين لحسابهم وبتمويل عمليات الإنتاج، مما أدى إلى ظهور نظام «الممولين».

2- الرأسمالية الصناعية: والتي تمتد جذورها إلى المرحلة السابقة، ثم اتضحت ملامحها مع قيام الثورة الصناعية وانتشار الإنتاج الآلي الموسع في نهاية القرن الثامن عشر.

3- الرأسمالية المالية: وتتميز باندماج رأس المال الصناعي مع رأس المال المصرفي، وظهور ما يسمى بـ«رأس المال المالي»، أو بـ«الطغمة المالية».

وهذا قاد إلى تركز الدخول والثروات في أيدي عدد قليل من الناس في حين تتحول الغالبية العظمى إلى فقراء.

ففي عام 1820م كانت نسبة ما تملكه الشريحة الأغنى في العالم إلى ما تملكه الشريحة الأدنى دخلاً(7: 1)، وأصبحت هذه النسبة (30: 1) في عام 1960م، ثم (74: 1) عام 1997م. كما ورد في تقرير التنمية البشرية الصادر عن البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة في عام (1999)، أن أغنى ثلاثة أفراد في العالم يحوزون أصولاً تفوق الناتج القومي لمجمل الدول الأشد فقراً في العالم، والتي يعيش فيها ستمائة مليون شخص.

4- الرأسمالية ما بعد الصناعية: ولا يعني ذلك أن الرأسمالية تخلت عن التجارة أو الصناعة أو المال، بل أنها تجاوزت ذلك كله إلى مرحلة أرقى من تطوير قوى الإنتاج استناداً إلى العلم والتقنية، فيما صار يعرف باسم «الثورة الصناعية الثالثة» أو «الثورة العلمية والتقنية في خدمة المشروعات». وانعكست آثار هذه الثورة على كل بقاع العالم، تبعيةً وعبئاً على العالم الثالث، وثروةً وسلطةً على دول المراكز الرأسمالية.

وكنظام اقتصادي - اجتماعي، فقد تطورت الرأسمالية في مرحلتين:

المرحلة الأولى (الرأسمالية ما قبل الاحتكارية) أو رأسمالية المنافسة حيث كانت تغلب على النشاط الرأسمالي حرية الممارسة والمنافسة التامة بين المشروعات والأنشطة وقد جاءت المدرسة التقليدية (الكلاسيكية) لتؤكد على ضرورة إزالة كل الحواجز والعراقيل من أمام التطور العفوي للرأسمالية. في هذه المرحلة التي استمرت طوال القرن التاسع عشر هيمنت بريطانية على الاقتصاد العالمي.

المرحلة الثانية (الرأسمالية الاحتكارية - الإمبريالية) في أواخر القرن التاسع عشر، بدأت تظهر الاحتكارات الضخمة والشركات متعددة الجنسية (ولاسيما الاحتكارات النفطية والكهربائية والمعدنية في الولايات المتحدة).

وتمثل هذه المرحلة مرحلة «النظام الدولي الحديث» الذي استقر بعد الحرب العالمية الثانية، وكان يعكس مصالح الولايات المتحدة الأمريكية خاصة، التي بدأت قوتها المتفوقة تتضح آنذاك. ومع ظهور «رأس المال المالي» دخلت الرأسمالية مرحلة الإمبريالية، في ظل تلاحم مصالح «الاحتكارات» و«الطغمة» مع سلطة الدولة.

خصائص الرأسمالية الجديدة (الرأسمالية الجشعة)

في العصر الحاضر، لم تتغير الخصائص الجوهرية للرأسمالية، القائمة بالأساس على التناقضات والاستغلال والأزمات والصراع والاستعمار، والذي تطور فقط هو شكل وأسلوب وأدوات (إدارة) النظام الرأسمالي الإمبريالي.

حولت الرأسمالية المنجزات الحديثة لتطور العلم والتكنولوجية والمعلومات إلى قوة إنتاجية هائلة، استطاعت بموجبها توسيع وإحكام سيطرتها وسلطتها وقوتها الكونية من جهة، وامتصاص جوانب عديدة من إشكالياتها وتناقضاتها من الجهة الأخرى.

وقد بدت قدرة الرأسمالية في نواح ثلاث:

أولاً - إدارة التناقضات والاستغلال: أظهرت الرأسمالية قدرة كبيرة على التكيف مع الظروف والمراحل التاريخية، بل قدرتها على الاستفادة منها. واستطاعت الأنظمة الرأسمالية أن تلطف من حدة تناقضاتها التناحرية وتأجيلها، على مستويين:

أ - تقديم مزايا للطبقة العاملة في الدول الرأسمالية، على حساب التشديد في استغلال الشعوب الأخرى.

ب- تغيرت أطراف الصراع الاقتصادي التقليدي ما بين الدول الرأسمالية في تنافسها على أسواق الدول الأخرى، إلى صراع اقتصادي - سياسي - أيديولوجي وأحياناً عسكري، ما بين الإمبريالية العالمية بقيادة الولايات المتحدة الأمريكية، وبين بقية دول العالم.

ثانياً - إدارة الأزمات: ساعدت الأبحاث والدراسات القائمة على تقنيات المعلومات المتطورة،على صياغة سياسات اقتصادية لاتخاذ احتياطات مسبقة «لمنع وقوع» أو للتخفيف من آثار الأزمات الاقتصادية، لتتحول هذه الأزمات إلى حالات من الركود الاقتصادي «الممتد» وإلى حالات من الانكماش التي يمكن للاقتصاد أن يتكيف معها.

وبسبب التشابكات الاقتصادية والمالية على المستوى الدولي، فقد استطاع النظام الرأسمالي أن يوجد لنفسه، سواء على المستوى القومي أم العالمي، الأدوات والآليات المناسبة المساعدة على مواجهة الأزمات والتخفيف من حدتها.

ثالثاً - إدارة الصراع و«النظام الدولي الجديد»: إن التحولات الكبرى التي حدثت في العالم مع بداية التسعينات من القرن العشرين، والتي تمثلت في انهيار وتفكك

المعسكر الشرقي، وبروز ما يسمى « النظام الدولي الجديد»، قد أسفرت عن انفراط عقد الثنائية القطبية «التي تميز بها النظام الدولي السابق»، لصالح الهيمنة المطلقة للرأسمالية الإمبريالية على العالم.

وكما يقول «إل برغر»، فإن الاستعمار هو التعبير الضروري عن الرأسمالية في مرحلة متقدمة، ولذلك فإن النظام الدولي الجديد، هو استعادة جديدة للاستعمار القديم، إلا أن ما يميز هذا«النظام الاستعماري الجديد» ما يأتي:

- القطبية الأحادية للهيمنة العسكرية والسياسية الأمريكية، والقطبية الثلاثية للهيمنة الاقتصادية (الولايات المتحدة الأمريكية / أوربة الغربية / اليابان).
- استغلال التطور التقني والتقني الإمبريالي في التحكم (عن بعد) في كل بقعة من بقاع العالم.
- المحاولة الإمبريالية (الأمريكية) لإجراء عملية إعادة تشكيل أو ضبط (بنيوي) للشعوب والأنظمة والقوى المخالفة لها أو الرافضة لسيد النظام الجديد، وذلك عن طريق الحصار الاقتصادي و/ أو التصعيد السياسي و/ أو التهديد العسكري.
- الهيمنة الإمبريالية على الهيئات والمؤسسات الدولية الواقعة في إطار الأمم المتحدة.

يمكن أن نطلق على المرحلة الحالية لتطور الرأسمالية التي نشأت ليبرالية ثم تطورت إلى احتكارية ثم إلى إمبريالية، أنها تمر اليوم في مرحلة الرأسمالية الجشعة.

مستقبل الرأسمالية

يعتبر الفكر الماركسي أن الرأسمالية هي مرحلة تاريخية زائلة، تحمل بذور زوالها في تناقضاتها الداخلية، وتراهن الماركسية على تناحرية هذه التناقضات وتفاقم حدتها في مرحلة معينة، فتتحرك الطبقة العاملة المستَغلة وتسيطر على وسائل الإنتاج، ويتم

الانتقال إلى النظام الاشتراكي. إلا أن الأنظمة الرأسمالية استطاعت بنجاح كبير أن تخفف من حدة تناقضاتها الداخلية، بتصريفها جزئياً إلى خارج حدودها، وأن تغير أو تحور في معادلة الصراع، من صراع ما بين الطبقة العاملة والرأسماليين، إلى صراع ما بين الأنظمة الرأسمالية والأنظمة غير الرأسمالية. ومن ثم، فإنه لا يمكن في الأمد المنظور التعويل على تحرك الطبقة العاملة في المراكز الرأسمالية للقضاء على النظام الرأسمالي.

إن مستقبل الرأسمالية متوقف من جهة، على قدرتها في تطوير آليات جديدة للسيطرة على المستَغَلين والمستَعمَرين، ويتوقف من الجهة الأخرى، على مستوى تطور وقدرة وإرادة وتحالف المعسكر الآخر في كبح جماح المراكز الرأسمالية العالمية. ولكن الرأي السائد اليوم، أن النظام الرأسمالي كأحد التشكيلات الاقتصادية ـ الاجتماعية في تاريخ التطور البشري، لم يرسخ في جذوره الاجتماعية، ولم يتطور بعد إلى مرحلته النهائية، وما زالت لدى الرأسمالية القدرة على تخطي مرحلتها الإمبريالية «القومية» إلى مرحلة «الإمبريالية الكونية» الاستعمارية.

ويضاف إلى ذلك أن هيمنة الولايات المتحدة على النظام الرأسمالي العالمي ترافقت بالظاهرتين الآتيتين:

- إشعال نار الحروب المحلية في المكان والزمان اللذين يدعمان هيمنة الولايات المتحدة على العالم: حربي الخليج الأولى والثانية، الحرب في يوغسلافية والحرب على الإرهاب وامتداداتها المتوقعة.
- إشراك أي قوة اقتصادية أو عسكرية في مجلس إدارة العالم الذي تترأسه الولايات المتحدة عندما تشعر هذه الأخيرة خوفاً من خروج هذه القوة على الهيمنة الأمريكية، كما فعلت مع روسية بضمها إلى مجموعة الثمانية الكبار، وكما تحاول مع الصين وبعض الدول الكبرى في مجموعة العالم الثالث.

خصائص الرأسمالية في أقطار الوطن العربي

رزحت البلدان العربية تحت نير الاستعمار لأكثر من 500 عام، وسط صراعات وتناقضات دولية غلب عليها اقتران الاستعمار بالرأسمالية التجارية والصناعية. وبعد استقلالها في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، كان على هذه البلدان أن تتكون وتنمو وأن توطد استقلالها السياسي والاقتصادي في ظل نظامين اقتصاديين عالميين متناقضين، ومعوقات إمبريالية - صهيونية مصطنعة على مختلف الأصعدة وتناحر عسكري ما زال قائماً، بدءً من حرب احتلال فلسطين عام 1948م، ومروراً بحرب السويس عام 1956م وبقية الحروب اللاحقة المعروفة التي مرت بها المنطقة العربية.

لذلك نشأت أنظمة اقتصادية عربية مشوهة في أحد الأطر الآتية:

- أنظمة مقلدة للنظام الرأسمالي وتدور عشوائياً في فلكه.
- أنظمة ذات ميول اشتراكية، استوردت بعض المفاهيم من دول الكتلة الشرقية.
- أنظمة متأرجحة، ما بين ملكية الدولة لقطاع عام مسيطر، وبين الدور الاقتصادي الهام للقطاع الخاص، وهي بالنهاية لا رأسمالية ولا اشتراكية.

فلا توجد رأسمالية واضحة المعالم في البلدان العربية، بالمفهوم المعروف للنظام الرأسمالي، وإن وجدت بعض الملامح الشبيهة بالرأسمالية في بعض هذه البلدان، فإنها تتصف بما يأتي:

- تابعة وتدور في فلك دول المركز الرأسمالي.
- تغلب عليها الأنشطة التجارية.
- تسيطر على أهم أنشطتها بعض الفئات المتنفذة و/ أو الحاكمة.

ـ متلكئة، تحميها أحياناً، وتعرقل عملها أحيانا أخرى سلطة الدولة، في محيط من البيروقراطية والقوانين المتناقضة والمتقادمة وغير المستقرة.

عموماً، وكما هي حال دول العالم الثالث، تبقى البلدان العربية في مخططات الغرب الرأسمالي، وبحسب تقسيم العمل الإمبريالي، ذلك الجزء من العالم، الذي يجب أن يبقى، كما هُيِّئ له، سوقاً لتصريف بضائع دول المركز الرأسمالي، ومصدراً للطاقة والمواد الأولية، ومستورداً لتصريف أزمات العالم الرأسمالي. إن النظام الاقتصادي في البلدان العربية شبه رأسمالي وليس رأسمالياً أو شبه اشتراكي وليس اشتراكياً.



الربح

التعريف والمفهوم

الربح profit ويطلق عليه بعض الاقتصاديين دخل المشروع revenu de l'entreprise، هو الفرق بين مجمل إيرادات المشروع وبين إجمالي تكاليف الإنتاج ونفقات التوزيع التي يتكبدها المشروع في إنتاج منتجاته من السلع والخدمات وإيصالها إلى الزبائن. والربح يتميز من الأجر الذي يحتسب لصاحب المشروع إذا كان عاملاً فيه وكذلك من الفائدة التي تمثل ثمناً لاستخدام رأس المال. ولهذا فإن الدخل الصافي للمشروع يمكن أن يتضمن أجر صاحب المشروع العامل فيه ويحسب على أساس أجر المثل، فائدة رأسمال المشروع وتحسب وفقاً لمعدل الفائدة المطبق في السوق إضافة إلى الدخل الخاص بالمشروع بصفته وحدة النشاط الاقتصادي والذي يسمى بالربح المجرد.

وهناك اتجاهان رئيسان في تحديد مفهوم الربح: في مدرسة الحرية الاقتصادية ينظر إلى الربح على أنه مكافأة على تحمل المخاطرة الناتجة من عدم التأكد من النتائج المستقبلية لقاء المبادرة التي يقوم بها صاحب المشروع أو لقاء الابتكار الذي يقوم به.

أما في المدرسة الماركسية فالربح هو شكل متحول من القيمة الزائدة يظهر عند بيع السلع والخدمات. بمعنى آخر فإن الربح هو أحد الأشكال التي تظهر فيها القيمة الزائدة المتحققة في عملية الإنتاج إلى جانب الفائدة والريع. في المفهوم الماركسي الربح ليس المبلغ الذي يبقى لصاحب المشروع والمرتبط بالمخاطرة التي يتحملها أو بالابتكار الذي يقوم به بل أنه (الربح) نتيجة استغلال العمال من قبل الرأسماليين.

أنواع الربح

يختلف الربح بحسب الطريقة التي تقاس بها الإيرادات والتكاليف. وإذا كانت الإيرادات تقاس بإجمالي قيمة مبيعات المشروع من السلع والخدمات، بما في ذلك مبيعاته من المنتجات الثانوية فإن قياس التكاليف مختلف تبعاً للطرائق المعتمدة في تصنيفها. ولهذا يتم التفريق بين الربح الإجمالي والربح الصافي والربح الإضافي.

فالربح الإجمالي يمثل الفرق بين رقم أعمال المشروع السنوية وتكاليف المنتجات المباعة من السلع والخدمات وبمعنى آخر إنه الفرق بين سعر المبيعات وتكاليف إنتاجها.

أما الربح الصافي، فيعادل الربح الإجمالي مخفّضاً منه بعض النفقات التي يتحملها المشروع مثل مخصصات الاهتلاكات والاحتياطات المخصصة لمواجهة تدني قيم الموجودات. ويرى بعضهم التمييز بين الربح الصافي قبل اقتطاع الضرائب وبينه بعد اقتطاعها.

وللربح الصافي مفهوم اقتصادي يختلف عن مفهومه المحاسبي. اقتصادياً يتحدد الربح الصافي بأنه المتبقي بعد تنزيل أثمان عوامل الإنتاج بما في ذلك مكافئ أجور عمل صاحب المشروع وفوائد رأس المال الخاص للمشروع. لأن هذه لا تحتسب محاسبياً ولكنها تمثل تكلفة بديلة كانت ستقتطع من الربح الإجمالي لو كانت من مصدر خارج عن المشروع.

والربح الإضافي هو الربح الذي يحصل عليه المشروع بسبب عيب في عمل آلية السوق. لأن الربح يتجه نحو الانتفاء عندما تسود المنافسة التامة في السوق بحيث تكون أثمان المبيعات مساوية تماماً للتكاليف التي تشمل عوائد عوامل الإنتاج: أجر العمل، فائدة رأس المال وريوع الأراضي.

نظريات الربح

هناك نظريات متعددة حاولت تفسير الربح الذي يتقاضاه أصحاب المشروعات سواء أكانوا أفراداً أم مشروعات. وكل هذه النظريات تعد الربح الدافع المحرك للنشاط الاقتصادي بغض النظر عن المنطلق الذي تتبناه هذه النظريات في تفسير الربح. ومدارس تفسير الربح تنقسم إلى اتجاهين عريضين: الاتجاه الأول: يرى الربح نتيجة لبيع السلع والمنتجات بأعلى من أسعار تكلفتها أي أن الربح يتولد في مجال التداول، في حين يرى أنصار الاتجاه الثاني بأن الربح يتشكل أصلاً في مجال الإنتاج.

والنظريات التي ما زالت مقبولة من الاقتصاديين ويدافع بعضهم عنها هي:

1- نظرية إنتاجية رأس المال: إذ يرى العديد من الاقتصاديين أن إنتاج القيم يرجع إلى تفاعل ثلاثة عوامل وهي العمل ورأس المال والطبيعة وكل هذه العوامل الثلاثة مصدر لنوع من الدخول: العمل مصدر الأجور، رأس المال مصدر الربح والأرض مصدر الريع. وفي التطور الحديث لهذه النظرية أن الربح يمثل الإنتاجية الحدية لرأس المال.

2- الربح لقاء عمل الرأسمالي: يعدُّ أنصار هذه النظرية أصحاب المشروعات الرأسمالية نوعاً متميزاً من العاملين تكمن وظيفتهم في تنظيم الإنتاج وإدارته وبذلك يكون الربح الذي يحصلون عليه نوعاً من الأجر العالي لقاء عملهم المتميز.

3- الربح تعويض عن المخاطرة: بحسب هذه النظرية يعد الربح تعويضاً عن المخاطرة الملازمة لأي إنتاج يجري في اقتصاد السوق. إذ يقرر السوق وحده صحة أو خطأ أي اختيار، فإما النجاح والربح وإما الخسارة والإفلاس. وبالطبع لا يقبل الرأسماليون أن يتحملوا خطر الخسارة لولا دافع الربح، وهكذا يكون الربح

الذي يجنيه أصحاب المشروعات تعويضاً مقابل إمكان تعرضهم للخسارة في حال أخطأوا في حساباتهم.

4- الربح ثمن التجديد والابتكار: يعد الاقتصادي الشهير جوزيف شومبيتر مؤسس هذه النظرية، إذ كتب: «أن الربح بجوهره ليس إلا نتيجة تنفيذ تنظيم جديد». وبالتالي فإن المُنظِّم (الرأسمالي) الذي يمثل الدافع لكل حركية اقتصادية يجب أن يحصل على مكافأة لقاء هذا التجديد. وهكذا يكون الربح بنظر شومبيتر ثمناً لاحتكار يسيطر عليه وهو الابتكار الذي يدخله في مجال الإنتاج فتزداد معه إنتاجية العمل ويزداد إنتاج الخبرات المادية.

5- الربح في النظرية الماركسية: تعيد النظرية الماركسية كل عوامل الإنتاج إلى منشأ واحد وهو العمل: فرأس المال المتجسد في الآلات والأدوات ومواد العمل ليس الإنتاج عملاً سابقاً والأرض والطبيعة لا تعطي أي إنتاج إلا إذا اقترنت بعمل الإنسان وهكذا تتوافق النظرية الماركسية مع النظرية الكلاسيكية في القيمة - العمل - أي أن كل القيم المتولدة في النشاط الاقتصادي تنشأ عن العمل وبالتالي فكل الدخول المتأتية في المجتمع ناتجة من العمل. وباعتبار أن التحليل الماركسي اعتمد على مبدأ التجريد، معتبراً أن الرأسمال منفصل عن العمل فيكون الربح عبارة عن اقتطاعات من أجور العمال ويمثل استغلالاً للعمال من قبل الرأسماليين. وقد توصل كارل ماركس إلى هذه النتيجة بناء على نظريته في القيمة الزائدة.

6- الربح العادي والربح الاحتكاري: في حال المنافسة التامة تميل أسعار المنتجات إلى التطابق مع تكاليف إنتاجها وبالتالي يكون الربح مساوياً للإنتاجية الحدية لرأس المال لأن المنافسة تقود إلى توازن العرض والطلب فيكون السعر مساوياً لتكاليف

الإنتاج. أما في حالة الاحتكار سواء كان احتكاراً أحادياً **monople** أو احتكار عدد قليل من المنتجين (احتكار قلة) **olegopole** فإن المنتجين يتحكمون بكمية الإنتاج المعروض في السوق بمستوى أقل من الطلب مما يؤدي إلى ارتفاع أسعار البيع إلى أعلى من تكاليف الإنتاج، وهذا يحقق للمنتجين ربحاً إضافياً يسمى بالربح الاحتكاري.



الريع

الريع rent هو دخل مضمون لمدة طويلة من الزمن. وفي النظرية الاقتصادية الريع هو الدخل المتأتي عن عامل طبيعي بسبب الخصائص الفنية لهذا العامل. ويعرفه بعضهم بأنه: كل دخل دوري غير ناتج عن العمل أو الدفعات المنتظمة المتأتية عن الملكية العقارية. فالريع مفهوم متعدد الجوانب وتطور عبر الزمن ولكنه بقي محافظاً على جوهره مع تعدد أشكال ظهوره بأنه الدخل غير الناتج من العمل.

المنظور التاريخي

تاريخياً ارتبط مفهوم الريع بالملكية العقارية ففي المفهوم البدائي للريع أنه الدخل الذي يحصل عليه مالك الأرض نتيجة وضع ملكيته بتصرف الآخرين مقابل عائد معين عينياً كان أم نقدياً.

ولكن فيما بعد توسع مفهوم الريع ليشمل العوائد التي تدرها التوظيفات في القروض العامة التي تعقدها الحكومات. وفي مرحلة متقدمة طبقت في أوربا أشكال أخرى للريع، مثل الريع مدى الحياة وهو عبارة عن دفعات دورية منتظمة يقوم بتأديتها منتفع من مال خصص به من قبل متنازل عن هذا المال(عقار مبني أو أرض زراعية وغير ذلك). ويستمر المنتفع بتأدية هذه الدفعات حتى وفاة الشخص المتنازل له. وتكون ملكية المنتفع بالمال مشروطة بتأدية الدفعات في مواعيدها على نحو منتظم.

كما عرف التاريخ الاقتصادي للدول الصناعية ما يعرف بالريع الأبدي، وكان عبارة عن قرض تحصل عليه الحكومات لمدة غير محددة تؤدي عنه دفعات منتظمة حتى تاريخ إطفاء القرض(إعادة شراء القرض في سوق الأوراق المالية).

وإلى هذه الأنواع من الريوع تصنف النظرية الاقتصادية ضمن مفهوم الريع أي دخل إضافي يعطيه عامل إنتاج بسبب عدم مرونة عرضه الناتجة من عدم إمكانية تجديد إنتاجه أو الحاجة إلى مدة طويلة حتى يتم تكيف العرض مع الطلب. كما يكون في إطار الدخول الريعية كل دخل ناتج من موقع أكثر ملاءمة مثل إطلالة البناء على الشارع العام أو قربه من خطوط المواصلات الرئيسة. وكذلك يحسب في عداد الريوع الدخل الذي يحصل عليه بعض العاملين في مواقع معينة والذي يزيد على دخل أقرانهم العاملين في المواقع الأخرى.

كيفية الحصول على الريوع

يرتبط ظهور الريع بشكل من أشكال الاحتكار: احتكار الملكية، احتكار المعرفة، احتكار الموقع أو أي شكل من أشكال الاحتكار التي تجعل المالك قادراً على فرض شروطه فيما يتعلق باستعمال الشيء الذي يحتكر التصرف به. فالريع العقاري الذي يحصل عليه مالك الأرض مرتبط أصلاً بملكيته للأرض وانحصار استخدامها به، ولهذا فإنه لايسمح للآخرين الانتفاع بها إلا بعد أداء بدل معين يتحدد في ضوء خصوبة الأرض وموقعها. وصاحب الابتكار أيضاً لا يسمح للصناعي الاستفادة من ابتكاره إلا إذا وافق على دفع جعالة محددة يتفق عليها. صحيح أن الابتكار ينجم عن جهد واستثمار في الوقت والمال ولكن العوائد التي يحصل عليها المبتكر تزيد كثيراً عن أجور العمل المبذول وعوائد رأس المال المستثمر. ولهذا تسعى الشركات الكبرى المسيطرة على الاختراعات إلى تعميم إقرار قوانين الحماية الفكرية من أجل ضمان حصولها على ريوع لمدة طويلة من الزمن تصل إلى أكثر من خمسة عشر عاماً. وتختلف آلية الحصول على الريع تبعاً لنوعيته.

أنواع الريوع

تتعدد أنواع الريوع بتعدد استعمالات التعبير ولكن حسب مضمون النظرية الاقتصادية التي ترى في الريع دخلاً ناتجاً من عامل طبيعي بفعل ندرته وعدم إمكانيته إنتاج ما يكفي لإشباع الحاجات المتزايدة، يمكن التمييز بين الأنواع الآتية:

1ـ الريع الدائم أو الريع مدى الحياة: وهو الدخل المتأتي سواء عن المشاركة في قرض تصدره الدولة لقاء دفعات سنوية أو شهرية تستمر مدى الحياة أو المتأتي نتيجة التنازل عن التصرف بملكية معينة لقاء دفعات منتظمة مدى الحياة.

2ـ الريع العقاري: يعد الريع العقاري الأساس الذي انطلقت منه النظرية الاقتصادية في صوغ مقولة الريع. والريع العقاري هو الدخل الناجم عن عنصر الإنتاج «الأرض». ويكون هذا الريع من شكلين الريع المطلق absolue والريع الفرقي أو التمايزي différentielle. فالريع العقاري المطلق ينتج من الملكية الخاصة للأراضي بحيث لايسمح المالكون للمستثمرين استخدام هذه الأراضي، مهما بلغت نسبة خصوبتها، دون مقابل. هذا المقابل هو الريع العقاري المطلق الذي يضيفه المستثمرون إلى تكاليف إنتاجهم إضافة إلى معدل الربح الذي يحصلون عليه لأنفسهم.

أما الريع العقاري الفرقي أو التمايزي فينتج عن ملكية الأراضي الأكثر خصوبة. فمع تزايد عدد السكان وزيادة الطلب على المواد الغذائية تدخل في الإنتاج الزراعي الأراضي الأقل خصوبة والتي يصبح استخدامها في الزراعة ضرورياً لإشباع الحاجات المتزايدة. ولكن أصحاب الأراضي الأقل خصوبة يحصلون مقابلها على الريع المطلق، في حين أن أصحاب الأراضي الخصبة يزيدون البدلات عن استخدام أراضيهم لأنها تعطي مردودات أعلى وبالتالي فإنهم يحصلون، إضافة إلى الريع المطلق، على ريع فرقي

إضافي. والريع الفرقي لا ينتج فقط من الخصوبة وإنما قد ينتج من الموقع القريب من مراكز الاستهلاك بحيث يكون نقل المحصولات إلى مراكز الاستهلاك أقل تكلفة.

3ـ الريع المنجمي: وهو الدخل الزائد الناجم عن استثمار الثروات الباطنية اليابسة، السائلة أو الغازية المستخرجة من مناجم أو آبار ذات إنتاجية عالية قياساً بالإنتاجية المتدنية لمثيلاتها. ولما كانت أسعار منتجات الثروات الباطنية مثل الذهب والنفط والغاز والفلزات وغيرها تتحدد في ضوء تكاليف إنتاج الثروات الباطنية الأقل إنتاجية والتي يكون إنتاجها ضرورياً لتلبية الطلب عليها، فإن المناجم والآبار ذات الإنتاجية العالية تكون تكاليفها متدنية وتعطي مستثمريها ريعاً منجمياً إضافياً يشبه إلى حد كبير الريع العقاري الفرقي.

4ـ ريع الموقع: وهو ريع فرقي ناجم عن وفورات خارجية مرتبطة بالموقع المتميز الذي تشغله وحدات النشاط الاقتصادي: مثل القرب من خط السكة الحديدية الذي يوفر للمشروعات تخفيضاً في أجور النقل.

5ـ الريع الوظيفي: من الأشكال الحديثة للريوع الريع الوظيفي الناجم عن المزايا العينية التي يتمتع بها أصحاب الوظائف مثل السكن المجاني، السيارات، مهمات الإيفاد، بعض السلع والخدمات بأسعار مخفضة. هذه المزايا العينية ترتبط بالموقع الوظيفي وليس بكمية العمل الذي يقوم به شاغل الوظيفة أو بنوعيته. وبعضهم يدخل في إطار الريع الوظيفي الرشاوى التي يمكن أن يحصل عليها شاغل الوظيفة بسبب موقعه ودوره في اتخاذ القرارات. وهكذا يمكن تفسير الصراع على المواقع والسلطات أحياناً بدوافع مادية للحصول على نصيب أكبر من الريع الوظيفي.

6ـ ريع المضاربة: باعتبار أن الريع إجمالاً هو الدخل غير الناتج من العمل فإن المضاربين، بالرغم من تعرضهم للخسائر أحياناً، يحصلون على دخول عالية جداً أحياناً ويجمعون بذلك ثروات طائلة تصبح بدورها مصدراً لدخول جديدة. وأكثر ما يظهر ريع المضاربة في سوق العقارات أو في أسواق الأوراق المالية. يعرف التاريخ الاقتصادي تشكل ثروات طائلة نتيجة المضاربة مثل المضاربة على الأراضي في أثناء نزوح النشاطات الاقتصادية نحو الغرب الأمريكي إذ كانت أسعار الأراضي تتضاعف عدة مرات في السنة الواحدة. كما سجل التاريخ الاقتصادي الدولي جنوب شرقي آسيا تشكل ثروات ضخمة جداً نتيجة المضاربة على العقارات أو على الأسهم.

7ـ الريع الاحتكاري: من المعلوم أن معدل الربح الاحتكاري أعلى من معدل الربح المتوسط الذي تحصل عليه المشروعات العاملة في سوق المنافسة الكاملة. والربح الاحتكاري الزائد ليس بالضرورة ناجماً عن نجاعة أعلى في الأداء الاقتصادي وإنما يكون غالباً نتيجة احتكار السوق وتحديد مستوى العرض بحيث تكون الأسعار أعلى من تكاليف الإنتاج مما يوفر للمحتكر ربحاً إضافياً يمثل الريع الاحتكاري.

في اقتصاد السوق القائم على الملكية الفردية لوسائل الإنتاج وحرية النشاط الاقتصادي تتوافر التربة الملائمة لتوليد الريوع ويستحوذ الريع على قسم كبير من الدخل القومي مما يؤدي إلى تثبيط دوافع العمل والاستثمار المنتج في الاقتصاد الوطني.



ديفيد ريكاردو
(1772 - 1823م)

ديفيد ريكاردو David Ricardo اقتصادي إنكليزي، ولد في لندن لأب يهودي ميسور، عضو في المصفق (البورصة)، وتوفي في غاتكوم بارك ـ غلوسيسترشاير ـ إنكلترا. تلقى ريكاردو علومه في إنكلترا، ثم في هولندا، ولم يتمكن من متابعة الدراسة الجامعية. فقد انضم في الرابعة عشرة من عمره إلى والده للعمل في المصفق ولكنه انفصل عنه في الحادية والعشرين من عمره بسبب زواجه من امرأة مسيحية واعتناقه الديانة المسيحية. بدأ نشاطه المستقل لحسابه الخاص. ونجح نجاحاً كبيراً في عمله بالمصفق وأصبحت له شهرة واسعة مما وفر له دعم مؤسسات مصرفية كبيرة أتاح له تحقيق ثروة عريضة. ونتيجة لذلك صرف اهتمامه إلى الآداب والعلوم. إلا أن الاقتصاد على وجه الخصوص استأثر باهتمامه بعد أن قرأ كتاب آدم سميث «ثروة الأمم»، وفي السنوات العشر التالية تابع اهتمامه بالاقتصاد فركز جهده على التحليل العلمي للقضايا المتعلقة بالأعمال المصرفية والمالية فظهرت أولى إسهاماته في معالجة القضايا الاقتصادية في جريدة العرض الصباحي (مورنينغ كرونيكل)، ثم في كتيب أصدره بعنوان «السعر المرتفع لسبائك الذهب دليل على تدني قيمة العملة الورقية»، وعلى الرغم من معارضة الكثير من معاصريه، من الاقتصاديين ومديري المصارف الإنكليزية، لآرائه المنشورة في هذا الكتيب، تبنت رأيه لجنة السبائك التي ألفها مجلس العموم وأخذت بالاقتراحات التي عرضها لمعالجة أسعار النقد.

تأثر ريكاردو بعدد من كبار الكتاب الإنكليز آنذاك، مثل الفيلسوف والاقتصادي الإنكليزي جيمس ميل (والد الاقتصادي جون ستيوارت ميل) وفيلسوف اللذة أو

المنفعة جيرمي بنتام وكذلك توماس مالتوس صاحب نظرية السكان المعروفة، وظهر هذا التأثر في كتاباته الاقتصادية واضحاً.

يعد ديفيد ريكاردو أحد مؤسسي مدرسة الحرية الاقتصادية إلى جانب آدم سميث وجون ستيوارت ميل كما أنه تطرق إلى نظرية القيمة ـ العمل التي ترى أن البضائع تُبادلُ فيما بينها بحسب كمية العمل الداخل في إنتاجها. كما عالج قانون الأجور مبيناً أن الأجور تميل نحو الانخفاض إلى مستوى الحد الأدنى الضروري للمعيشة بسبب التزايد السكاني السريع ووفرة قوة العمل. وهو القانون الذي أطلق عليه فيما بعد القانون الحديدي للأجور [ر. الأجر].

أوضح ريكاردو ظاهرة الريع العقاري الذي يعادل الفرق بين الدخل الصافي الذي تغله الأراضي ومعدل ربح الرأسماليين ويعود الريع العقاري إلى ملاك الأراضي لقاء سماح للمستثمرين الرأسماليين باستغلالها. وأشار ريكاردو إلى أن الريع العقاري ومعدل الربح الرأسمالي يتجهان إلى الانخفاض مما يهدد الرأسمالية بالركود والانهيار. وكانت آراء ريكاردو هذه إلى جانب آراء آدم سميث في الاقتصاد السياسي الأساس الذي انطلق منه كارل ماركس في تحليله الاقتصادي للنظام الرأسمالي، وتوصل إلى حتمية زواله وانتصار الاشتراكية.

من مؤلفات ريكاردو المشهورة، «بحث في تأثير سعر القمح المتدني على أرباح الأسهم» (1815م)، يبين فيه أن رفع التعرفة الجمركية على الحبوب المستوردة يؤدي إلى زيادة ريع ملاك الأراضي وإلى تخفيض أرباح الصناعيين. و«مبادئ في الاقتصاد السياسي والضرائب» (1817م)، حلل فيه القواعد الناظمة لتوزيع الناتج الاجتماعي بين الطبقات الاجتماعية الثلاث: ملاك الأراضي والعمال وأصحاب رأس المال، كما

عالج فيه نظريات القيمة والريع العقاري وغيرها إضافة إلى قضايا التبادل التجاري الحر بين الأمم، القائم على أساس المزايا النسبية للإنتاج في كل منها.

شغل ريكاردو مقعداً في مجلس العموم البريطاني عام 1819م وكان يهتم في مداخلاته بالقضايا الاقتصادية مركزاً على مبدأ الحرية الاقتصادية وحرية التبادل التجاري الخارجي.



سان سيمون

(1760 - 1825م)

كلود هنري سان سيمون Claude Henri Saint-Simon فيلسوف واقتصادي فرنسي، ولد في باريس وتوفي فيها. كان كلود هنري سان سيمون مصلحاً اجتماعياً وأحد مؤسسي الاشتراكية المسيحية. نادى بالأخوة بين البشر وبضرورة التنظيم العلمي للصناعة والمجتمع. ولد لأسرة من النبلاء، وكان جدُّهُ «كونت» مقاطعة سان سيمون. مالبثت أسرته أن افتقرت مما أثر في نشأته وتكوين شخصيته خارجاً على التقاليد ورافضاً مجتمع النبلاء. مع انتصار الثورة الفرنسية عام 1789م تخلى سان سيمون عن لقب نبيل واختار لنفسه لقب الدرويش Bonhomme انسجاماً مع قناعته من جهة، وليتلاءم مع النظام الجديد، من جهة أخرى. عمل في التجارة مدة من الزمن مما وفَّر له ثروة غير قليلة لكنه بددها بسخاء واضطر في عام 1807م للعمل كاتباً في إحدى جمعيات التسليف ليكسب عيشه كما مدَّ له أحد خدمه السابقين يد العون. وبعد وفاة خادمه عانى سان سيمون من صعوبات كثيرة أثرت في تحديد اتجاهاته في الكتابة، وكذلك في مواقفه السياسية المتشددة. في عام 1798م في عهد حكومة المديرين عاد سان سيمون إلى مقاعد الدراسة حيث تابع بنهم شديد دروساً في الطب والبوليتكنيك، كما بدأ طموحه نحو الكتابة يستأثر بكل اهتمامه. كان يحلم بإصدار موسوعة جديدة إذ بدت له موسوعة ديدرو Diderot ودَلبير d'Alembert، الموسوعة التي كانت ذائعة الصيت آنذاك، غير كافية وتجاوزها الزمن.



أصدر في عام 1803م أول كتبه المهمة «رسائل من ساكن في جنيف إلى معاصريه»، انتقد فيه الثورة مشيراً إلى أن النظام القديم قد تهدم ولا بد من بناء مجتمع جديد لا يقوم على المذهب الكاثوليكي أو على فلسفة كَنت Kant. كان سان سيمون يطمح إلى إقامة سلطة روحية فوق الحكومات تتمثل في العلم الذي يجب أن يتحول إلى دين يحل محل الكاثوليكية ويتمثل في دولة أممية فوق القوميات، عُدت في عام 1920م ملهمة إقامة عصبة الأمم.

وفي عام 1814م نشر بمشاركة تلميذه وأمين سره أوغسطين تيبري Augustin Thierry كتابه «إعادة تنظيم المجتمع الأوربي» دعا فيه إلى قيام نظام برلماني في كل دولة على شاكلة ما كان قائماً في بريطانية العظمى، وكذلك إلى قيام برلمان أوربي فوق كل البرلمانات الأوربية الوطنية (وهذه الفكرة تحققت أيضاً في الربع الأخير من القرن العشرين، بين كانون أول عام 1816م وأيار 1818م). كان يعالج في مقالاته المنشورة في مجلة «الصناعة» القضايا الاقتصادية والاجتماعية والسياسية إذ دعا فيها إلى قيام

حزب وطني يعتمد على المنتجين في مواجهة أرستقراطية النبلاء الذين كانوا يعيشون بلا أي عمل. وفي عام 1819م نشر كتاباً سمي فيما بعد «الحكمة» Parabole منحه الشهرة، وجرَّ عليه ملاحقة السلطات، كان يؤكد فيه ضرورة العاملين وأهميتهم للأمة مهما تكن أعمالهم في الحقول أم في المصانع في حين كان يرى أن لا فائدة للأمة في أولئك الذين لا ينتجون سواء كانوا نبلاء أم رجال كنيسة أم ضباطاً أم قضاة.

ومع أن سان سيمون وصف بميوله الاشتراكية، لم يكن في تعاليمه ضد الرأسمالية بصورة كاملة، إذ أعطى دوراً مهماً للمالكين المستثمرين في الصناعة والزراعة والتجارة كما شدد على دور المصرفيين في تنشيط الاقتصاد الوطني.

وبسبب شدة الإحباط الذي عانى منه حاول في 9 آذار عام 1823م الانتحار بعيار ناري في رأسه مما أدى إلى فقدانه إحدى عينيه. وبين عامي 1823و1824م نشر في أربع مجلدات كتابه «عقيدة الصناعيين» Le Catéchisme des industriele بمشاركة أوغست كونت August Compte، على ما يبدو من المجلدات الثلاث الأولى. في هذا الكتاب طور سان سيمون أفكاره الاشتراكية فلم يعد يؤمن بالنظام البرلماني. كما أشار بوضوح إلى الدور المتنامي للطبقة العاملة في صفوف الصناعيين (كان سان سيمون يعد المالكين أصحاب المؤسسات، أياً كان مجال نشاطها من الصناعيين) مضيفاً أنه يوجد في صفوف الطبقة العاملة أشخاص قادرون على إدارة المؤسسات وتمكن مضاعفتهم بالتعليم. وهكذا بدأت نظرته نحو تنظيم المجتمع تتغير وبدأ يرى دور العمال يتصاعد في التنظيم الاجتماعي. وفي نيسان عام 1825م نشر كتابه «المسيحية الجديدة» الذي يعد انعطافاً في فكره الاجتماعي والسياسي. أكد في هذا الكتاب أن «هدف المجتمع يجب أن يكون تحسين مصير الطبقة الأكثر عدداً والأشد فقراً». بذلك يكون سان سيمون قد قفز من مناداته بالمجتمع الصناعي إلى القول بالمجتمع الاشتراكي غير أنه لم يتوافر له

الوقت الكافي لتطوير فكرته عن المجتمع الاشتراكي إذ توفي بعد شهر واحد من نشر كتابه الأخير. لكن تلامذته ومريديه تابعوا مسيرته من بعده وطوروا مقولاته الاشتراكية فكان بذلك للسانسيمونية أثر بارز في تطوير الفكر السياسي والاقتصادي والاجتماعي. ومن أهم أتباع سان سيمون الذين أسهموا في نشر أفكاره وتطويرها أرمان بازار Armand Bazard الذي نُشرت له بعد وفاته مجموعة دراسات كان أعدها بعنوان «عرض مذهب سان سيمون» وبروسبير إنفانتان Prosper Enfantin الملقب بالأب أنفانتان وتزعم كلاهما ما سمي بالديانة السانسيمونية.

تضمنت السانسيمونية أفكاراً اشتراكية كثيرة حتى عدها بعضهم المقدمة الطبيعية للبيان الشيوعي. فقد كتب شوفالييه Chevalier أحد أتباع سان سيمون يقول: «مازال الإنسان حتى الآن يستغل الإنسان: الأسياد يستغلون العبيد، النبلاء يستغلون العامة، والعاطلون يستغلون المشتغلين، وكذلك السادة يستغلون الخدم. هذا هو تاريخ الإنسانية حتى يومنا هذا». وتوقع شوفالييه أيضاً دوراً كبيراً للدولة في الحياة الاقتصادية إذ يقول: «هناك اتجاه لأن تصبح الدولة موزعاً عاماً للعمل والأجور وكذلك تتجه لتؤمن معاشاً تقاعدياً لكل المواطنين». «ستكون الدولة وليس الأسرة الوريث الشرعي لكل الثروات التي تؤلف ما يسميه الاقتصاديون أرصدة الإنتاج». حتى إن تلامذة سان سيمون قالوا بضرورة إلغاء الملكية الخاصة وليس إلغاء حق الإرث فقط كما كان يقول سان سيمون نفسه.



جان باتيست ساي

(1767 - 1832م)

جان باتيست ساي Jean Baptiste Say، مفكر واقتصادي فرنسي، ولد في ليون في 5 كانون الثاني، وتوفي في باريس في 15 تشرين الثاني. أشتهر جان باتيست ساي بالقانون الاقتصادي الذي عرف باسمه، وهو قانون المنافذ، ومؤداه أن كل منتج جديد يخلق بذاته قوة شرائية توفر له سوقاً أو منفذاً. بدأ ساي حياته كاتباً في أحد مصارف ليون ثم انتقل في التاسعة عشرة من عمره إلى إنكلترا حيث عاش الثورة الصناعية وكان شديد الحماسة لها كما قرأ بإعجاب كتاب آدم سميث، «ثروة الأمم»، وعايش الأفكار السياسية والفلسفية للثورة الفرنسية عام 1789م التي امتدحها في مجلة «العشرية» Decade التي كانت تصدر في العهد الامبراطوري. لكن ساي رفض تأييد النظام الامبراطوري وبقي معارضاً ومضطهداً من السلطة الرسمية، ولم تتح له فرصة الكتابة والنشر إلا بعد تجديد أفكار الثورة وقيام حكومة القناصل. وكان لهذه الأحداث أثرها الكبير في تكوينه الفكري وبقيت ملازمة له طوال حياته. وفي عام 1819م عُين أستاذاً في معهد الفنون الجميلة والحرف، وسمي أستاذاً للاقتصاد السياسي في المدرسة الفرنسية. يُعد ساي الاقتصادي الفرنسي الأكثر شهرة في عصره.

من مؤلفاته المشهورة: «دروس في الاقتصاد السياسي» عام 1803م، الذي يعد من المراجع الرئيسة في علم الاقتصاد أعيدت طباعته مرات عدة. وكتابه «تعليم الاقتصاد السياسي» عام 1815م، و«الدروس الكاملة في الاقتصاد السياسي التطبيقي» عام 1828و1829م. عرفت مؤلفات ساي بوجهين أحدهما فلسفي والثاني عملي تطبيقي بسبب الأعمال التي مارسها والمهام التي قام بها.

أسهم جان باتيست ساي إسهاماً فعالاً في تطوير الفكر الاقتصادي حتى صح ما قاله فيه أدولف بلانكي: «لقد اكتشف آدم سميث حقائق العلم الأساسية التي كان الفيزيوقراط (الطبيعيون) قد لامسوها بصعوبة في القرن الثامن عشر، لقد أوضح سميث هذه الحقائق على نحو رائع غير أن كتابه المقصود «ثروة الأمم» الخالد كان في حاجة إلى تبسيط ليكون في متناول كل المستويات وكل الشعوب، فقد كانت تنقص الكتاب بعض التوضيحات الأساسية كما أن بعض المسائل الهامة جداً لم تكن في مكانها المناسب من الكتاب. أما جان باتيست ساي فقد وضع كل شيء في مكانه وأوجد المصطلحات وقوَّم التعريفات وأعطى لعلم الاقتصاد قاعدة صلبة وفي الوقت نفسه ضبط حدوده بدقة». قال ساي، مثل سميث وريكاردو، إن الإنتاج يتحقق بمشاركة ثلاثة عوامل: العمل ورأس المال والطبيعة (أو الأرض) ولكنه ألمح إلى أهمية دور المستحدث في تجميع عوامل الإنتاج وتناسقها واضعاً بذلك المقدمات لأعمال جوزيف شومبيتر عن دور المستحدث. ويرجع إلى ساي الفضل في إعطاء بدايات صحيحة لتفسير توضع قيمة السلع في السوق على أساس تقاطع قيمة الطلب وقيمة التكلفة. فقيمة الطلب أو قيمة الشراء، بحسب رأي ساي، تعادل قيمة المنفعة التي يكون المستهلكون راغبين عندها في شراء السلعة تبعاً لتقديرهم منفعتها. أما قيمة العرض، أو قيمة البيع، فتعادل التكلفة التي يتحملها المنتج في إنتاج السلعة، ولا يمكنه الاستمرار في الإنتاج إذا لم تكن القيمة في السوق مساوية لتكلفة إنتاجه، على الأقل. ولعل الإسهام الرئيسي الذي قدمه ساي لعلم الاقتصاد هو صوغ قانون المنافذ أو قانون الأسواق الذي يفترض أن عرض البضاعة يخلق بذاته طلباً مقابلاً. وإن البضائع، في رأيه، تبادل ببضائع أخرى. فقد كتب ساي يقول: «على أية حال فإنه بقدر ما يكون المنتجون متعددين والمنتجات كثيرة تكون المنافذ (إمكانية التصريف) سهلة ومتنوعة

وواسعة». ذلك أن القوة الشرائية التي يتم إيجادها بوساطة المنتج الجديد تستخدم في نهاية المطاف لشراء المنتج ذاته، لأن الموارد التي يتم توزيعها لإنتاج هذا المنتج (قيمة المواد + أجور العمال + أرباح رأس المال أو ريع ملاك الأرض) تكون مساوية لقيمة هذا المنتج، ومن ثم فإن سعة المنافذ أو الأسواق تقاس بتكاليف الإنتاج أصلاً.

على الرغم من أن قانون المنافذ لا يعترف بإمكانية حدوث الأزمات الاقتصادية التي عصفت بالاقتصاد الصناعي المتقدم، فإن الكثير من الاقتصاديين، ومن بينهم اللورد كينز J.M.Keneyes، كان يفسر حدوث الأزمات بسلوك المستهلكين وإحجامهم عن تحويل نقودهم إلى سلع في الوقت المناسب(الميل إلى تفضيل السيولة). ولذا يرون أنه يمكن تسوية الأزمات عند حدوثها وتجاوزها بسرعة، بالتدخل الحكومي، وطرح قوة شرائية جديدة في السوق، بوساطة زيادة الإنفاق العام أو رفع مستويات الأجور، فيعود الاقتصاد من جديد إلى مرحلة التوازن، أي يعود قانون المنافذ إلى ممارسة الدور الذي كان يراه ساي. بقي قانون المنافذ العقيدة المركزية في الفكر الاقتصادي حتى الأزمة الاقتصادية الكبرى في أواخر العشرينيات من القرن العشرين. إذ بدأ كينز يدافع عن ضرورة تدخل الحكومات للتخفيف من حدة الأزمات عند حدوثها.

يعد جان باتيست ساي أحد الاقتصاديين الفرنسيين الأعلام الذين أسهموا في تطوير نظرية الحرية الاقتصادية، ودافعوا عن حرية المنافسة وسيلة لتحقيق التوازن والنمو الاقتصاديين من دون حاجة إلى أي تدخل حكومي في الحياة الاقتصادية.



السجل الصناعي

السجل الصناعي industrial record وثيقة تصدر عن مديرية الصناعة في المحافظة المعنية تعترف بها بالإقامة الفعلية لمنشأة صناعية نظامية جاهزة للإنتاج.

ويأتي منح السجل الصناعي لصاحب العلاقة إشعاراً من مديرية الصناعة بالاعتراف بتنفيذه قرار الترخيص الذي يسبق مرحلة منح السجل المذكور والذي يصدر بقرار عن وزير الصناعة أو المحافظ، حسب الحال، وذلك بالسماح لصاحب العلاقة بإقامة المنشأة الصناعية أو تكبيرها وذلك بعد إبرازه الوثائق المطلوبة، وهي استمارة وفق نموذج معّد وبيانات مصورة (كاتولوجات) عن الآلات وأسعارها ومواصفاتها الفنية وطاقتها الإنتاجية (في حال توافرها) وإبراز عقد شركة مصدّق من محكمة البداية (في حال كون طالب الترخيص شركة) وبيان مراحل العملية الإنتاجية، وتقديم دراسة إيضاحية، وإبراز الإيصالات المالية بالرسوم المدفوعة عن المنشأة.

ومن الجدير بالذكر أن الترخيص الذي يسبق مرحلة منح السجل الصناعي يصدر عن المحافظ إذا كانت المنشأة ذات طابع صناعي خدمي أو منشأة صناعية صغيرة، وفي غير هاتين الحالتين يصدر قرار الترخيص عن وزير الصناعة.

تقوم مديرية الصناعة في المحافظة ذات العلاقة بتنظيم السجل الصناعي للمنشأة بعد إقامتها وذلك بمراعاة ما يأتي:

1ـ تقديم طلب خطي من صاحب العلاقة يشعر بإقامة المنشأة الصناعية وجاهزيتها للاستثمار الصناعي وفق قرار الترخيص العائد لها.

2ـ إجراء الكشف على المنشأة من قبل الموظفين المختصين في مديرية الصناعة للتأكد من صحة الطلب وجاهزية المنشأة للإنتاج، ويتم الكشف في غضون أسبوع من تاريخ تسجيل الطلب لتنظيم السجل الصناعي.

3ـ تصدر المديرية شهادة التسجيل في السجل الصناعي في خلال أسبوع من تاريخ الكشف، وتمنح لصاحب العلاقة.

4ـ على أصحاب المنشأة القائمة التي سجلت حديثاً في السجل الصناعي تقديم الثبوتيات التالية إلى مديرية الصناعة ذات العلاقة:

أ ـ السجل التجاري من وزارة التموين أو مديرياتها في المحافظات.

ب ـ التسجيل في غرفة الصناعة أو الجمعية الحرفية المختصة، حسب الحال التي تنطبق على المنشأة، وضمن النصوص النافذة (يطلب هذا التسجيل كل سنة).

ج ـ الترخيص الإداري للمنشأة، أو موافقة المحافظة ذات العلاقة على مكان المنشأة، أو تعهد من صاحب العلاقة بالحصول على هذه الوثيقة خلال ثلاث سنوات من تاريخ منح السجل الصناعي.

وبعد تنظيم السجل الصناعي تقدم وزارة الصناعة ومديرياتها جميع التسهيلات اللازمة من أجل الحصول على المواد الأولية عن طريق الاستيراد مباشرة، أو عن طريق مؤسسات وشركات التجارة الخارجية والداخلية،[ر. الشركات العامة] والحصول على القروض من المصرف الصناعي أو فروعه في المحافظات، حسب أنظمته، وعلى أي تسهيلات أخرى، حسب القوانين والأنظمة النافذة.

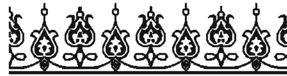
ويمكن إلغاء السجل الصناعي في الحالات الآتية:

1ـ إذا ثبت عدم وجود المنشأة الصناعية.

2ـ إذا تم تغيير الغرض الصناعي من دون موافقة مسبقة.

3ـ إذا توقفت عن الإنتاج سنة كاملة من دون موافقة مسبقة أو سبب معقول تقبله وزارة الصناعة.

ويتم الإلغاء بقرار من وزير الصناعة بعد سماع أقوال صاحب الشأن، والاطلاع على قرار لجنة إلغاء التراخيص المؤلفة من معاون وزير الصناعة وعدد من ممثلي الجهات الرسمية ذات العلاقة.



السعر

السعر price هو القيمة التجارية (البيعية ـ الشرائية)، لسلعة ما عند نقل ملكيتها من البائع إلى المشتري. ويعرف السعر أيضاً بأنه العلاقة بين كميتين من بضاعتين معروضتين للمبادلة أو أنه الكمية التي يجب التخلي عنها من سلعة معينة للحصول على كمية محددة من سلعة أخرى سواء كانت مادة للاستهلاك أو سلعة إنتاجية أو خدمة معينة، أما في الاقتصاد النقدي حيث يكون النقد المعادل العام للأسعار، يكون السعر هو كمية النقد التي يجب دفعها للحصول على وحدة من السلع أو الخدمات المتبادلة.

السعر والقيمة

لأي سلعة أو خدمة قيمتان: قيمة استعمالية بحيث أنها تحقق منفعة لمستهلكها، وقيمة تبادلية تتمثل في قدرة هذه السلعة أو الخدمة في مبادلتها بسلعة أو خدمة أخرى. تأخذ النظريات الاقتصادية الذاتية بمفهوم القيمة الاستعمالية للسلعة، ومن ثم يكون السعر حسب هذه النظريات معادلاً للمنفعة التي تقدمها السلعة لمستهلكها. ويتحدد كذلك حسب وفرة السلعة أو ندرتها من جهة وكذلك حسب العلاقة بين الكمية المعروضة والمطلوبة منها من جهة أخرى. حسب النظريات الذاتية فإن القيمة التبادلية تابعة للقيمة الاستعمالية، وليس لها أساس موضوعي تعتمد عليه. أما نظرية القيمة العمل أو ما تسمى بالنظرية الموضوعية (نظرية كمية العمل اللازم اجتماعياً لإنتاج السلعة) فالسعر ليس القيمة التبادلية للسلعة وإنما هو تعبير عنها فقط. بحيث أن السعر يتحرك حول القيمة التبادلية(كمية العمل الاجتماعي) تبعاً لشروط السوق التي يجري فيها التبادل، يرتفع السعر عن القيمة عندما يزداد طلب السلعة على الكمية المعروضة منها في حين أنه ينخفض عن القيمة عندما يكون المعروض من السلعة أكبر من الكمية المطلوبة منها.

السعر وحالة السوق

يتألف سوق أي سلعة أو خدمة من مجموع الزبائن المجتملين من مشترين أو بائعين الحاليين منهم أو المستقبليين، ولهذا يمكن، في ضوء عدد العارضين والطالبين، تصنيف الأسواق إلى ما يأتي: سوق المنافسة الكاملة، السوق الاحتكارية[ر: الاحتكار] وسوق المنافسة الاحتكارية. وتتشكل أسعار المواد والسلع في ضوء خصائص أسواقها. كما تتشكل الأسعار على نحو خاص في أسواق التدخل الحكومي كما في بعض حالات التدخل الحكومي في اقتصاد السوق أو في حالة تحديد الأسعار في الاقتصادات المخططة. تختلف آلية تشكل السعر، كما تختلف آلية عمله وممارسة تأثيره في الاقتصاد باختلاف طبيعة الأسواق وخصائصها.

السعر في سوق المنافسة التامة

تتصف سوق المنافسة التامة بوجود عدد غير محدود من العارضين في السوق وكذلك عدد غير محدود من الطالبين وبذلك فإن أياً من العارضين أو الطالبين لا يستطيع التأثير في تشكّل السعر وإنما يخضع الجميع بحكم الضرورة إلى عمل السوق والعلاقة بين العرض والطلب. عند ارتفاع الطلب مع بقاء العرض على حاله يرتفع السعر وعندما يرتفع العرض مع بقاء الطلب على حاله ينخفض السعر. وهناك حالات متعددة تكون فيها حركة كل من العرض والطلب في تغير بنسب متفاوتة تنعكس هذه الحركة بالضرورة على حركة السعر صعوداً أو هبوطاً. كانت النظرية الاقتصادية قديماً تنطلق من حالة المنافسة التامة في تفسير تشكّل الأسعار(ل. فالراس) لتنتقل بعدها إلى أوضاع منافسة غير تامة. واجهت نظرية المنافسة التامة انتقادات كثيرة في أن المنافسة التامة نادرة التحقق من جهة ثم أنها تجعل تشكّل السعر عاملاً خارجاً عن إرادة البائعين والمشترين، في حين أن عارضي السلعة وطالبيها يؤثرون بسلوكياتهم تأثيراً كبيراً في تشكّل السعر. في الوقت الذي يزداد فيه الطلب، مما يؤدي إلى ارتفاع الأسعار،

يميل المنتجون إلى زيادة عرضهم من السلعة مما يقود إلى انخفاض الأسعار ثانية. من ناحية ثانية عندما تنخفض أسعار سلعة معينة، يميل المستهلكون إلى تحويل طلبهم من السلع المنافسة إلى هذه السلعة فترتفع أسعارها ثانية. وهكذا فإن السعر ليس مجرد عملية تلاقي العرض والطلب، وإنما يؤثر بدوره في تحريك العرض والطلب. قد تقود المنافسة التامة في كثير من الأحيان إلى خروج المنتجين الهامشيين تدريجياً وصولاً إلى وضع احتكار القلة أو إلى الوضع الاحتكاري الكامل.

السعر في سوق الاحتكار

بخلاف منطلق فالراس في تحليل تشكّل السعر في حالة المنافسة التامة، ينطلق كورنو A.Cournot من حالة الاحتكار للتقرب تدريجياً إلى الحالة الواقعية الملموسة في تشكّل السعر في السوق. تتمثل السوق الاحتكارية بمواجهة عدد غير محدود من طالبي السلعة أو الخدمة مع منتج واحد يحتكر بيع هذه السلعة أو الخدمة، ومن ثم فإن هذا المحتكر يستطيع أن يحدد السعر بما يخدم مصلحته وزيادة أرباحه. غير أن المحتكر في السوق يضطر أيضاً للتكيف مع ظروف السوق وهو غير قادر تماماً على تكييف شروط السوق مع مصلحته حصراً. صحيح أنه يستطيع أن يؤثر في شروط السوق، ولكنه يتأثر فيها أيضاً. فالمحتكر هو أيضاً شخص اقتصادي يتكيف مع الشروط المفروضة عليه من الخارج، فعندما يختار تحديد السعر وفق هواه فإن الآخرين طالبي السلعة يفرضون عليه، في ضوء قدرتهم الشرائية ومقارنتهم للمنفعة مع السعر الذي يدفعونه، الكمية التي يشترونها. وعندما يختار تحديد كمية الإنتاج من السلعة المعروض منها في السوق، فإن المستهلكين الطالبين يفرضون عليه السعر، نظراً لوجود علاقة بين العرض والطلب والسعر.

وتميل النظرية الاقتصادية إلى الاتجاه نحو طرق وسطية بين المنافسة التامة وبين المنافسة الاحتكارية واحتكار القلة.

السعر في المنافسة الاحتكارية

يحدد تشامبرلن E.H.Chamberlin وضع المنافسة الاحتكارية بأنها وضع وسطي بين المنافسة التامة والاحتكار: يكون العرض من قبل عدد غير قليل من المنتجين ولكن إنتاجهم غير متجانس، أي أن المنتجات التي تعرضها إحدى المؤسسات المنتجة تكون متميّزة عن تلك التي تنتجها شركات أخرى وتعرضها للبيع في السوق بحيث لا تكون هذه المنتجات متعادلة قابلة لإحلال إحداها محل الآخر. ولكن في الوقت ذاته يمكن للمستهلك أن يختار إحداها بدلاً من الأخرى. ويكون التميّز في المنتجات راجعاً لأحد عاملين: تفضيل بعض المستهلكين منتجاً على آخر بسبب موقعه الجغرافي القريب من سكنهم أو مكان عملهم، أو بسبب الشهرة التي تتمتع بها المنتجات وأحياناً بسبب العادات الاستهلاكية. أما العامل الثاني في التفضيل فيرجع إلى سياسة البيع التي يعتمدها المنتج: البيع بالتقسيط، التغليف الجذاب، حملات الترويج. بعض هذه السياسات قد تكون وهمية ولكن لها تأثيرها في قرارات المستهلكين.

إن التميّز في المنتجات يجعل أياً من المنتجين في وضع المنافسة الاحتكارية مشابهاً لوضع المنتج المحتكر وفي الوقت ذاته تلاحظ اختلافات كبيرة بين الوضعين. أحد هذه الاختلافات وجود جوهر مشترك بين المنتجات المتنافسة بين الاحتكارات. والاختلاف الثاني يتمثل في أنه في ظل المنافسة الاحتكارية هناك دائماً إمكانية دخول منتجين جدد إلى مجال المنافسة في حين أنه في حال سوق الاحتكار يبقى المنتج واحداً ويعود له اتخاذ قرار الإنتاج والتوزيع في ضوء سعيه للحصول على أكبر كمية من الربح،

مع الأخذ بالحسبان أثر القدرة الشرائية لدى المشترين، وقدرته على رفع مبيعاته إلى الحد الأقصى.

في سوق المنافسة الاحتكارية يكون سعر البيع إرادياً يحدده كل من الشركات المتنافسة وذلك في ضوء أسعار الشركات المنافسة الأخرى، وليس كما في حالة المنافسة التامة حيث يكون سعر السوق مفروضاً على الجميع، وليس كما في السوق الاحتكارية حيث لا يتقيد المحتكر عند تحديد سعر منتجاته سوى بالقدرة الشرائية لدى طالبي السلعة.

وهكذا فإن السعر في المنافسة الاحتكارية أقرب إلى واقع تشكل الأسعار وتحركها حول القيمة التبادلية للسلع من ناحية، ولتأثره (تشكّل السعر) بالعلاقة بين العرض والطلب من ناحية أخرى. إن سعر المنافسة الاحتكارية هو السعر الأقرب إلى الواقع العلمي في الحياة الاقتصادية. وإذا كان عدد الشركات المتنافسة محدوداً ولم يدخل إلى السوق منتجون جدد نكون أمام حالة احتكار القلة.

السعر في سوق احتكار القلة

عندما يكون عدد الشركات المنتجة لسلعة معينة محدوداً بحيث أن سلوك أي منها يمكن أن يؤثر على نحو ملموس في آلية عمل السوق يكون الحديث عن احتكار القلة. يكون هناك احتكار قلة عندما يكون تصرف أي من المنتجين قادراً على إفساد آلية السوق مما يستوجب رد فعل من المنافسين الآخرين، في هذه الحالة يتخذ المنتجون قراراتهم في ضوء توقعاتهم مردود أفعال المنافسين، لهذا يكون تشكّل السعر في هذه السوق متقلباً ومختلفاً عن تشكل السعر في الأسواق الأخرى.

في كثير من الأحيان يكون المتنافسون في سوق احتكار القلة على علاقات متواصلة فيما بينهم ولا يسعى أحدهم إلى إزالة الآخرين لهذا يكون السعر قريباً من

تكاليف الإنتاج لدى كل منتج مع هامش ربح يحدده المنتج لنفسه في ضوء قدرته التنافسية في السوق.

السعر والتدخل الحكومي

لعوامل سياسية واجتماعية وأخرى اقتصادية تجد الحكومات نفسها مضطرة للتدخل في تشكيل الأسعار، سواء لمنع ارتفاعها في حال المساس بالقوة الشرائية للطبقة العاملة أو لمنع انخفاضها في حال المساس بمستوى معيشة الفلاحين وصغار المنتجين. ويكون تدخل الحكومات إما مباشرة بتحديد حد أعلى للأسعار في حال ميل الأسعار إلى الارتفاع لضمان مستوى معيشة ذوي الدخل المحدود، أو بتحديد حدٍّ أدنى للأسعار لتحقيق سعر مضمون للمنتجين من أجل حمايتهم من الإفلاس، كما ويكون تدخل الحكومات أحياناً على نحو غير مباشر، سواء بتشجيع الإنتاج عن طريق تقديم الإعانات مما يزيد من كمية المعروض من السلع فتتعدل الأسعار دون تدخل مباشر من الدولة، أو بتشجيع الاستهلاك عن طريق تقديم المعونات للضعفاء اقتصادياً فيزداد الطلب على السلع وتتحسن أسعارها. وغالباً ما تعتمد الدول الطريقتين معاً لتحقيق التوازن بين الأسعار ومستويات الدخول مع توفير هامش ربح مقبول للمنتجين يساعدهم على زيادة الإنتاج وتحقيق النمو الاقتصادي.

أما في الاقتصاد المخطط أو الموجه فغالباً ما تتعطل آلية تشكل الأسعار في السوق، إذ تلجأ الحكومات إلى تحديد أسعار السلع والخدمات في ضوء سياسة اقتصادية اجتماعية شاملة. غير أن التجربة بيّنت أن محاولة تشغيل الاقتصاد دون آلية تشكّل أسعار في السوق غالباً ما تقود إلى زيادة في إنتاج سلع غير مرغوب فيها تبقى مكدسة في الأسواق وتمثل هدراً في الثروة القومية من جهة، وإلى نقص في إنتاج السلع المطلوبة، مما

يقود إلى بروز ظاهرة السوق السوداء وتباطؤ في النمو أو إلى توقفه نهائياً وفي غالب الأحيان يقود ذلك إلى تشوه في بنية الاقتصاد الوطني.

وظائف السعر

من شأن حرية تشكّل الأسعار في ضوء العلاقة في السوق بين العرض والطلب أن تعطي للأسعار دوراً كبيراً في الاقتصاد الوطني: فالسعر منظومة إعلامية يوفر إشارات مهمة إلى النقص في بعض السلع والفائض في بعضها عن الطلب عليها.

والسعر يشكّل منظومة لتوزيع الدخول أيضاً. ففي اقتصاد السوق يحفز السعر زيادة الإنتاجية ومكافآت عوامل الإنتاج وبذلك يوجه الموارد نحو القطاعات الأكثر تقدماً في الاقتصاد.

والسعر أيضاً يشكل منظومة توجيه ومؤشراً دقيقاً لتوجيه الاستثمارات نحو الفروع التي يزداد الطلب على منتجاتها كما يقود إلى تلافي زيادة الاستثمارات في الفروع التي تعاني فوائض الإنتاج.

وليؤدي السعر دوره على نحو أمثل في الاقتصاد الوطني يُفضل أن تلجأ الدولة، وبصرف النظر عن نظامها الاقتصادي الاجتماعي، إلى التدخل في اعتماد سياسة سعرية تيسر قيام الأسعار بوظائفها الاقتصادية عند حدوث أي خلل في هذه الوظائف.



آدم سميث

(1723-1790م)

آدم سميث Adam Smith فيلسوف واقتصادي سكوتلندي. ولد في كيركالدي ـ سكوتلندة، وتوفي في أدنبرة. لُقب «أبو الاقتصاد السياسي»، تعبيراً عن الإسهام الكبير الذي قدمه لهذا العلم في بداية نشأته في الثلث الأخير من القرن التاسع عشر [ر. علوم اقتصادية]. في سن الرابعة عشرة انتقل سميث إلى جامعة أكسفورد حيث درس الآداب والفلسفة مدة ست سنوات. بعد تخرجه عُين أستاذاً للآداب في غلاسكو وشغل في عام 1753م كرسي أستاذية الفلسفة، حيث كان يدرس الاقتصاد السياسي إلى جانب الفلسفة. انطلق سميث من مقولاته الفلسفية حول «الانسجام» والنعمة والواجب في معالجة القضايا الاقتصادية لعصره، وكان يستخدم عبارة «الطبيعي» للدلالة على ما هو منسجم مع الشروط المتغيرة.

أسس آدم سميث نظرية الحرية الاقتصادية التي ترى في تصرف الإنسان وسعيه وراء مصلحته الشخصية، في ضوء تغيّر الشروط التي يعيش فيها، أمراً طبيعياً يقود إلى خير المجتمع، وأن الأجور الطبيعية والأسعار الطبيعية هي تلك التي تكون منسجمة مع شروط العرض والطلب وتتغير بتغيرها، فتوفر بذلك الخير والنعمة للأفراد والمجتمع.

في عام 1764م انفصل سميث عن التدريس الجامعي ليعمل وصياً ومستشاراً لدوق بوكليه الغني، ورافقه طوال سنتين إلى فرنسا حيث التقى بالاقتصاديين الطبيعيين (الفيزيوقراط) فرانسوا كينيه وتورغو فتأثر كثيراً بآرائهما الاقتصادية، وقد بدا هذا التأثر واضحاً في مقولته «الطبيعي» وكذلك في دفاعه عن الحرية الاقتصادية . وفي المدة بين

عامي 1767 و1776م، بعد عودته من فرنسا، ركز جهوده في إعداد كتابه الشهير «ثروة الأمم» وفي عام 1777م عُين مفوضاً للجمارك ورسوم الملح في سكوتلندة، وأقام مع والدته في أدنبرة. وفي عام 1787م أصبح رئيساً لجامعة غلاسكو حتى توفي في عام 1790م.

على الرغم من دراسته الفلسفة والآداب وتعيينه أستاذاً للفلسفة في جامعة غلاسكو وإصداره كتاب «نظرية الشعور الأخلاقي» عام 1759م، الذي أعطاه شهرة واسعة. عُرف آدم سميث بنظرياته الاقتصادية التي غيرت كثيراً من مفاهيم العالم في الربع الأخير من القرن الثامن عشر.

يعد آدم سميث أحد مؤسسي مدرسة الحرية الاقتصادية التي عُرفت باسم المدرسة التقليدية (الكلاسيكية)؛ ففي كتابه «ثروة الأمم» الذي صدر بعنوان «بحث في طبيعة وأسباب ثروة الأمم»، عام 1776م بحث آدم سميث في آلية النمو الاقتصادي مميزاً بين ثلاثة عوامل للإنتاج وتوزع الناتج بينها: العمل، ومكافأته هي الأجر، والرأسمال، ويعطي صاحبه الربح، إضافة إلى الأرض التي تعطي صاحبها الريع. وتوصل آدم سميث إلى نتيجتين رئيستين: الأولى: أن ناتج العمل لا يعود بتمامه إلى العامل، والثانية: أن ريع الأرض يتزايد مع الزمن، بسبب زيادة الطلب على المنتجات الزراعية، فترتفع أسعارها وتتدنى الأرباح التي يحصل عليها أصحاب رؤوس الأموال. وهذا يقود إلى تدني الحوافز على الادخار ثم إلى الركود الاقتصادي. هاتان النتيجتان بنى عليهما فيما بعد كارل ماركس نظريته في القيمة الزائدة وفي زوال النظام الرأسمالي.

وأشار آدم سميث إلى أن الحرية تحفز على النمو، إذ إن الأشخاص، بفضل نعمة الحرية، يستطيعون تحقيق مصالحهم الفردية، وعندما يسعى كل فرد لتحقيق مصلحته الفردية تتوضع، في رأي آدم سميث، مؤسسات وسلوكيات توفر عفوياً قيام نظام

منسجم مع الطبيعة «مقولته حول العصا السحرية» يحقق مصلحة المجتمع على نحو أكثر فعالية مما لو كان الهدف هو تحقيق المصلحة العامة على نحو مباشر. لهذا كان آدم سميث، يرى أنه من المناسب أن تحجم الدولة عن أي تنظيم أو تقييد لمصلحة أي نشاط اقتصادي أو أية فئة من الأشخاص، ويقتصر عمل الدولة، بحسب رأي آدم سميث، على القيام بالواجبات الثلاثة الآتية: الدفاع عن المجتمع ضد الأعمال العدوانية الخارجية، وحماية كل عضو من أعضاء المجتمع ضد الظلم والاضطهاد من قبل الأعضاء الآخرين، والقيام بالأشغال العامة التي يحجم عنها الأفراد بسبب عدم ربحيتها. كما ضمّن سميث كتابه بحثاً يتناول أهمية تقسيم العمل، وأثره في زيادة تأهيل العمال وفي رفع إنتاجيتهم وتبسيط حركات العمل، مما يقود إلى استخدام الآلات. كما أشار أيضاً إلى دور السوق وسعتها في تشجيع كل شخص على التخصص في الإنتاج ومن ثم زيادة الإنتاجية وتحقيق النمو. وانطلاقاً من نظريته في تقسيم العمل والتخصص فيه امتدح آدم سميث الإيجابيات الكبيرة لعلاقات التبادل التجاري بين الأمم ولكن من غير أن يهمل المصالح القومية. لقد كان داعية للحرية الاقتصادية، ولكنه لم يكن ليضحي بمصالح وطنه. أوردت الموسوعة الفرنسية (لاروس) في التعريف بآدم سميث ما يأتي: «إن كتابه ـ المقصود ثروة الأمم ـ هو كتاب مؤلف بريطاني تجريبي، ضعيف الاهتمام بالمنطق، ولكنه مهتم جداً بالمصالح البريطانية، يحكم على الأوضاع الدولية من خلال المسائل التي تهم بريطانيا العظمى».



السوق

تعريف السوق

تعرف السوق market بأنها الحيز أو المكان الذي يلتقي فيه بائعو السلع أو الخدمات مع مشتريها سواء أكان هذا اللقاء في المكان نفسه أو عبر وسائل الاتصال، وهذا الحيز يمكن أن يكون قرية أو حياً أو مدينة أو قطراً أو إقليماً وقد يشمل العالم بأسره.

وفي النظرية الكلاسيكية السوق مكان نظري حيث يتقابل العرض مع الطلب وتتحدد الأسعار في ضوء العلاقة بينهما.

وتقسم الأسواق إلى أقسام مختلفة وفقاً للأغراض التي تؤديها، «فمن حيث استمرارها قد تكون دائمة كسوق الأوراق المالية، أو مؤقتة كأسواق القرى والمعارض، ومن حيث اتساعها قد تكون محلية كأسواق المدن، أو عالمية كسوق السكر، ومن حيث أنواع السلع المتداولة تقسم الأسواق أقساماً شتى لكل سلعة أو لكل مجموعة من السلع سوقها، ومن ذلك أسواق العقارات، وأسواق العملات الأجنبية، وأسواق المحاصيل الزراعية كالقمح والأرز، وأسواق المنتجات الصناعية كالصلب والآلات وغيرها. ومن حيث الغرض من استخدام السلعة إلى سوق سلع الإنتاج وسوق سلع الاستهلاك، ومن حيث الكميات المتداولة في السوق إلى سوق الجملة وسوق التجزئة».

تطور مفهوم السوق

ارتبطت نشأة ظاهرة السوق بتطور النشاط الاقتصادي، والتبادل التجاري اللذين اتسعا مع ظهور عمليتي تقسيم العمل والتخصص فيه، فقد كان إنتاج الإنسان في

بداياته الأولى لإشباع حاجاته داخل الوحدة الإنتاجية (العائلة، القبيلة، أو المجتمع الصغير) ومع مرور الزمن ازدادت قدرة الإنسان على الإنتاج وظهر لديه ما يسمى بالفائض الاقتصادي الذي يذهب للمبادلة التي كانت تتم بداية على شكل مقايضة بين سلعة وأخرى، ومن ثم تطورت بفضل استخدام النقود في المراحل التالية.

مع ظهور المذهب التجاري تزايد تبادل السلع والخدمات من خلال البيع والشراء بدلاً من المقايضة، وأصبحت الأسواق ركيزة النظام الاقتصادي، وأصبح إنتاج السلع مرتبطاً برغبات المستهلكين والأسعار التي يدفعونها ثمناً للمنتجات، وتطورت وتنوعت الأسواق فيما بعد إلى أن وصلت عبر مراحل متتالية من الزمن إلى ما هي عليه اليوم.

الأسواق عند العرب

امتاز العرب بحنكتهم وقدرتهم على الحل والترحال حاملين معهم تجارتهم، يجوبون بها أصقاع العالم مستفيدين من الموقع الجغرافي المتميز للوطن العربي الذي جعل منه ملتقىً للقوافل التجارية المحملة بالبضائع والآتية من مناطق مختلفة في العالم أهمها بلاد الروم والفرس. وقد اشتهر العرب برحلتي الصيف والشتاء، كما جاء في القرآن الكريم في سورة قريش بقوله تعالى: (لإيلاف قريش، إيلافهم رحلة الشتاء والصيف، فليعبدوا رب هذا البيت الذي أطعمهم من جوع وآمنهم من خوف).

وتغلب العرب على طول الطرق التجارية بإقامة مراكز تجارية سيطر كل منها على النشاط التجاري ردحاً من الزمن، وقد تعددت أسواق العرب حيث وصلت إلى أكثر من عشرين سوقاً.

أنواع السوق

أفرزت التطورات الاقتصادية التي حدثت في العالم جملة من الاحتياجات التي كان لا بد منها لمواكبة تلك التطورات، فتقسيم العمل وظهور التخصص فيما بعد كان نتيجة تعدد المنتجات وتنوعها وتزايد الطلب الذي رافق تزايد السكان، ومع تزايد الحاجات وتنوعها وتعدد أشكال إنتاجها كان لا بد من تعدد الأسواق وتنوعها واختلافها بين نظام اقتصادي وآخر فظهرت أشكال مختلفة للأسواق أهمها:أسواق المنافسة الكاملة، أسواق الاحتكار التام، أسواق المنافسة الاحتكارية.

سوق عناصر الإنتاج inputs market

يعرف سوق عناصر الإنتاج بأنه البيئة الاقتصادية التي تعرض وتطلب فيها عناصر الإنتاج المختلفة (العمل، الأرض، رأس المال، التنظيم). وهذه العناصر هي الأساس في أية عملية إنتاجية يراد منها الحصول على سلع أو خدمات، ويستمر الطلب على هذه العناصر باستمرار الطلب على السلع والخدمات. وتتألف سوق عناصر الإنتاج من:

- الطلب على عناصر الإنتاج: ويرتبط هذا الطلب بحجم المنشأة وحجم الإنتاج ومقدار اعتماد المنشأة على عناصر الإنتاج الخارجية المتوافرة في السوق.
- عرض عناصر الإنتاج: وهو مدى توافر عناصر الإنتاج في السوق، وقدرتها على تلبية احتياجات المنشآت المختلفة من تلك العناصر. ويرتبط عرض عناصر الإنتاج والطلب عليها بعدد من العوامل أهمها: أسعار عناصر الإنتاج في السوق، توافر بدائل لعناصر الإنتاج في السوق، وضع الاقتصاد الوطني من انتعاش أو ركود.

يتميز سوق عناصر الإنتاج في أن التعامل في هذا السوق يتحدد وفقاً لمتطلبات العملية الإنتاجية المادية من آلات ومواد أولية وبشرية من قوة العمل المؤهلة والعادية،

إضافة إلى العوامل المساعدة مثل الأرض والمباني ورأس المال. كما أن الطلب في هذا السوق هو طلب مشتق لأنه مرتبط بالطلب على السلع والخدمات التي تدخل عناصر الإنتاج في تكوينها.

وتتوضع أسعار عناصر الإنتاج في السوق وفقاً لقوى العرض والطلب. وتختلف مستويات الأسعار حسب طبيعة أسواق هذه العناصر، ففي أسواق المنافسة الكاملة تدور الأسعار حتى تكلفة إنتاجها أما في أسواق الاحتكار و المنافسة الاحتكارية تميل الأسعار نحو الارتفاع بما يحقق أرباحاً احتكارية للمنتجين.

سوق الأوراق المالية والنقدية

هي الحيز الذي يجمع بين بائعي الأوراق المالية ومشتريها بصرف النظر عن الوسيلة التي يتحقق بها هذا الجمع أو المكان الذي يتم فيه، شريطة توافر قنوات اتصال فعالة بين المتعاملين سواء في السوق المحلية أو الدولية تمكنهم من المتابعة الفورية لأسعار الأوراق المالية أينما وجدت.

نشأت أسواق الأوراق المالية لتلبية احتياجات المشروعات إلى مزيد من الأموال لتمويل عملياتها في الأمدين القصير والمتوسط. وبسبب التوسع في الأعمال وزيادة عدد المشروعات ظهرت سوق متخصصة تتعامل بأشكال التمويل في المنشآت كالأسهم والسندات والقروض العقارية سُميت فيما بعد بسوق الأوراق المالية والنقدية. وهي ناجمة عن حالة التخصص في الأسواق التجارية، كسوق النفط وسوق الذهب... وغيرها.وقد مرت الأسواق المالية، بعدة مراحل إلى إن وصلت إلى شكلها الحالي.

ولكي تنشأ سوق مالية في دولة ما لابد من توافر عدد من الشروط منها:

أ. توفر عدد من المؤسسات المالية ذات الخدمات المصرفية الجيدة.

ب. إقبال السكان على تحويل مدخراتهم إلى استثمارات وإقناعهم بذلك بطرائق متعددة، سواء عن طريق شراء أسهم في شركات أو إنشاء نوادي للاستثمار وغيرها.

ج. إنشاء أسواق للأوراق المالية لتداول مدخرات الأفراد والمصارف.

د. توفر الاستقرار السياسي في البلد والموقع الجغرافي الجيد.

تتوزع الأسواق المالية إلى:

ـ أسواق رأس المال: وتكون إما آنية تتعامل بالأوراق المالية طويلة الأجل كالأسهم العادية أو الممتازة والسندات بأنواعها المختلفة. وإما مستقبلية يلجأ إليها المستثمرون لتجنب مخاطر تغير أسعار الأوراق المالية، كما ويستخدمها المضاربون لتحقيق أرباح رأسمالية سريعة.

ـ أسواق النقد: وهي أسواق تتم فيها عمليات الإقراض والاقتراض بين المصارف المحلية والمحلية والأجنبية ويلعب سعر الفائدة دوراً رئيساً في هذه العمليات.

تقدم الأسواق المالية فوائد كبيرة للاقتصاد الوطني ومنها:

1- تجميع المدخرات الصغيرة والاستفادة منها على مستوى الاقتصاد الوطني.

2- تشجيع عملية الاستثمار من خلال سهولة دخول وخروج رأس المال من وإلى البلد.

3- تساعد على التوسع في إنشاء الشركات المساهمة.

4- تؤدي دوراً اجتماعياً مهماً بالنسبة للطبقات الدنيا والوسطى، إلا أنها تصبح وبالاً على هذه الطبقات عندما تتحول إلى أسواق للمضاربة.

السوق السوداء black market

هي سوق غير رسمية تنشأ نتيجة تحديد الدولة أو الحكومة الحد الأقصى لسعر السلع أو الخدمات ـ وغالباً ما يكون هذا السعر أقل من السعر المعتاد في السوق ـ حيث تباع تلك السلع والخدمات في هذه السوق بأسعار أعلى من السعر المحدد.

وينشأ هذا النوع من الأسواق نتيجة التدخل الحكومي في السوق بتحديد سعر إداري لسلعة أو خدمة ما يفرض على المتعاملين في السوق التقيد به، ويتم ذلك التحديد عادة بالنسبة للسلع الضرورية حماية لذوي الدخل المحدود وتخفيضاً لنفقات المعيشة عندما تنتج هذه السلع في سوق احتكارية.

وقد كثرت نماذج هذه الأسواق في بلدان المنظومة الاشتراكية التي تعتمد التدخل الحكومي في حياتها الاقتصادية وخاصة عندما ينتشر الفساد بكل أشكاله.

أثر السوق على اقتصاد البلد

تؤدي السوق دوراً إيجابياً في اقتصاد أي بلد من البلدان حيث تبادل السلع والخدمات من قبل الأفراد طوعاً مقابل النقود وبسعر السوق، وهذا يساعد في توجيه الاستثمارات نحو القطاعات التي يزداد الطلب على منتجاتها بما يحقق التوازن بين الطلب والعرض، ولكن اقتصاد السوق قد يؤدي إلى عدد من الاختلالات الاقتصادية والاجتماعية، كالبطالة والغنى الفاحش والفقر المدقع، كما أن فشل آلية السوق يؤدي في بعض الأحيان إلى عيوب في المخرجات الاقتصادية، كما تؤدي السوق الاحتكارية إلى رفع الأسعار وخفض مستويات الإنتاج، كذلك فإنها تسهم في ترسيخ شرخ واضح في توزيع الدخل وبالتالي غنى البعض على حساب البعض الآخر.



اقتصاد السوق

يرتكز مفهوم اقتصاد السوق market economy، عامة، على عدد من المبادئ التي تميزه عن غيره من المفاهيم العامة لعلم الاقتصاد. وقد تعددت النظريات المختلفة التي تحاول بصورة أو بأخرى تفسير ظواهر هذا المفهوم. وهذا ما جعل من الصعوبة بمكان الاتفاق على تعريف موحد لاقتصاد السوق، فبعضهم يعتبره نوعاً من عشوائية التعامل الاقتصادي بين الأفراد، بينما يرى فيه آخرون شكلاً من التنظيم العفوي الذي تقتضيه طبيعة الأشياء وتطور الحياة. فهو يعبّر عن استمرارية القوانين الاقتصادية الأساسية، الناتجة عن عمليات الإنتاج والتداول. فلكل إنسان حاجات يريد إشباعها، لذلك يبذل جهده الواعي والهادف لاستغلال عناصر الطبيعة، مستخدماً لذلك الأدوات المختلفة للعمل عبر تكوين علاقات اجتماعية مع غيره من أبناء البشر. وهذا ما كان سائداً منذ المجتمعات السابقة لظهور اقتصاد السوق،عندما كان الاقتصاد الطبيعي هو الغالب في الحياة الاقتصادية لدى المجتمعات البدائية وفي عهد الرق. لكن وفي مرحلة تالية حقق المنتجون فائضاً اقتصادياً خضع للتبادل في السوق، وبرزت بالتالي، بدءاً من أواخر عهد النظام الإقطاعي بوادر، العلاقات التبادلية النقدية ـ السلعية والتقسيم الاجتماعي للعمل، حيث يقوم مالك رأس المال بالحصول على قوة العمل ووسائل الإنتاج بهدف تبادل منتجاته في السوق بعد تحويلها إلى سلع في ظل قوانين المنافسة الحرة، وليحصل على مقصده النهائي المتمثل في الربح، أي العائد النقدي الفائض عن رأس ماله الأساسي الذي بدأ به عملية الإنتاج. بتعبير آخر، يمكن تعريف اقتصاد السوق بأنه الاقتصاد الذي يعتمد على حرية الإنتاج والتبادلات الاقتصادية الفردية حسبما تقتضيه بدهيات العلاقات الاجتماعية في السوق، ومن دون أي تدخل في تحديد مسار هذه

التبادلات والعلاقات. هذا المفهوم تستند إليه بشكل رئيسي كافة النظم الاقتصادية الرأسمالية في العالم، علماً بأن ما يسمى باقتصاد السوق يشكل أحياناً جزءاً من النظام الاقتصادي الاشتراكي أو لدى العديد من الأنظمة الاقتصادية للدول النامية التي لا تزال تتخبط بين الأخذ بهذا النظام أو ذاك.

الخصائص العامة لاقتصاد السوق

لأن مفهوم اقتصاد السوق هو السائد حالياً لدى معظم الأنظمة الاقتصادية، لا بد من دراسة تفسير هذه الظاهرة بجوانبها المختلفة وتحديد خصائصها الجوهرية، لبيان كيف أن تطورها التاريخي أدى بالفعل إلى وجود اقتصاد عالمي يعتمد أساساً على مبادئ اقتصاد السوق. هذه المبادئ لم تستقر عملياً إلاّ بعد أن تناولتها عدة نظريات تتمحور حول آلية عمل اقتصاد السوق بجوانبه المختلفة، وهي قد لا تتفق أحياناً فيما بينها.

1ـ النظريات السائدة: تبحث النظريات الخاصة باقتصاد السوق في طريقة أدائه وتحديد مضمونه، وتتبلور حول ثلاثة تيارات رئيسة: التيار التقليدي والنظرية الماركسية والمدرسة الحدية التي تسود حالياً على مستوى الدراسات الأكاديمية. تحاول هذه النظريات تفسير ظاهرة اقتصاد السوق، وخاصة فيما يتعلق منها بجوهر وماهية القيمة التبادلية للسلع أو ما يسمى بالسعر السائد في السوق، وإخضاع الناتج المتحقق من عملية الإنتاج إلى التبادل بقصد الحصول على ربح.

أ ـ النظرية التقليدية: انشغل رواد هذه النظرية من أمثال وليم بيتي William Petty وآدم سميث Adam Smith ودافيد ريكاردو David Ricardo بدراسة الأداء الموضوعي لاقتصاد السوق. وبموجب هذه النظرية فإن قيمة السلعة تتحدد حسب كمية العمل المبذولة في إنتاجها، والتي لا تتجسد عملياً إلاّ بعد إتمام عملية التبادل، وتحقيق ما يسمى بسعر السوق، الذي يخضع للتقلبات حسب الظروف المتغيرة في

السوق وسلوك المشترين والبائعين، وهما قوتان متعارضتان وبالتقاء مصالحهما يتحقق سعر السوق، علماً بأن التوازن في تبادل السلع يعدّ شرطاً لازماً لاستمرار المنتجين في عملية الإنتاج وتطوير قدراتهم الإنتاجية. كما أن حدوث التغيرات لدى العرض والطلب في السوق يؤثر على سعر السلعة. وهذا السعر قد يتساوى مع قيمة السلعة أو يقل عنها أو يزيد عليها. أما الربح فيأتي مصدره من تراكم رأس المال، ويخضع أيضاً لعوامل العرض والطلب على السلع. وعندما يحقق مالك رأس المال فائضاً في الربح، فهذا يعني التوسع في عملية الإنتاج الفردي والاجتماعي.

ب ـ النظرية الماركسية: اعتمد كارل ماركس Karl Marx على انتقاد الأسس النظرية للرأسماليين التقليديين لشرح نظريته الخاصة حول مفهوم اقتصاد السوق. واستخدم أسلوب المادية ـ الجدلية لتحليل هذه الظاهرة. فهو يتفق مع أصحاب النظرية التقليدية في حسبان أن قيمة السلعة تتحدد بوقت العمل المبذول في إنتاجها. لكن هذه العلاقة ليست أبدية، فهي خاضعة للتغير مع تبدلات الشروط الاجتماعية السائدة. إن عملية التبادل لا تقتصر فقط على أعداد محددة من المنتجين وإنما تشمل نطاقاً اجتماعياً أوسع. وبالتالي تظهر عملية التبادل في السوق كعلاقة اجتماعية،عندما يدخل كل منتج بسلعته إلى السوق محدداً القيمة الفردية لمنتجاته، لكن عندما يتم التبادل بين جميع السلع وقيمها المختلفة، تسود حينئذٍ القيمة الاجتماعية التي تعّبر عن كمية العمل المبذول اجتماعياً لإنتاج هذه السلع، وهي قابلة بدورها للتبدل مع تغير شروط الإنتاج السائدة في المجتمع. لذلك انشغل ماركس كثيراً بظاهرة تركز رؤوس الأموال في أيدي قلة من المنتجين الرأسماليين، وتحكمهم بالتالي في تحديد قيمة السلع في الأسواق وكيفية توزيع الناتج الاجتماعي والأجور، حيث تمتلك طبقة القلة من أصحاب رؤوس الأموال النصيب الأكبر من الدخول بشكل أرباح، بينما تكتفي طبقة

الأغلبية من قوة العمل بامتلاك النصيب الأكبر من الدخول بشكل أجور. ومن جهة أخرى فقد تؤدي شروط السوق إلى عدم قدرة بعض المنتجين على تحقيق القيمة الاجتماعية لسلعهم وتطوير وسائل إنتاجهم، وهذا ما يسهم في تعرضهم لأزمات اقتصادية أو لحالات إفلاس، وخروجهم بالتالي من عملية الإنتاج والتبادل. كل ذلك يحصل في مقابل أولئك الذين بإمكانهم تطوير وسائل إنتاجهم وتحقيق قيمة لسلعهم أقل من القيمة الاجتماعية، ويحققون بالتالي أرباحاً تساعدهم على تركيز رؤوس الأموال في أيديهم، وبلوغ الاحتكار في ظل تلقائية اقتصاد السوق.

ج ـ النظرية الحديَّة: يرى أصحاب هذه النظرية من الرأسماليين الجدد من أمثال فون بوم بافرك Von Böhm-Bawerk وألفرد مارشال Alfred Marcshal بان اقتصاد السوق يتمثل في علاقة اقتصادية بين الأفراد والأشياء، أي التركيز على نمط منفعة السلعة. هذه المنفعة هي التي تحدد في رأيهم قيمة السلعة. فالإنسان يبحث دائماً عن وسيلة لإشباع أقصى حاجاته مع تحقيق أقصى الأرباح. وهو يحدد قيمة شيء ما بدرجة المنفعة القصوى أو الحديَّة التي يمكنه أن يحصل عليها من هذا الشيء. أي أن قيمة السلعة تعبر عن العلاقة الذاتية بين الإنسان والسلعة. فبقدر ما تزداد حاجة الإنسان إلى سلعة ما، بقدر ما تزداد قيمتها. مما يفترض وجود سوق حر تتكون سعر السلعة فيه عند التقاء الرغبات الحديَّة للقوى المختلفة الفاعلة في السوق. وبالتالي يهدف اقتصاد السوق إلى تحقيق أقصى حد ممكن من الأرباح إذا ما أنتج كميات قابلة للتداول لتلبية الرغبات الملحة للمشترين. وعندها تتساوى قيمة السلعة مع المنفعة الحديَّة التي تقدمها في ظل المنافسة الحرة وسيادة علاقات العرض والطلب في السوق.

2ـ المبادئ المعمول بها في اقتصاد السوق: أفرزت المدارس الاقتصادية المختلفة التي سبق ذكرها أعلاه بعض الأسس والمبادئ التي تشكل بمجموعها قانوناً يرتكز

إليه اقتصاد السوق. وتختلف هذه المبادئ بطبيعتها عن تلك السائدة لدى النظم الاقتصادية الأخرى كالاقتصاد الاشتراكي أو المخطط، بل وتتناقض معها غالباً. ويمكن إجمالها في أربعة مبادئ رئيسة:

أ ـ الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج: يشترط اقتصاد السوق ملكية الأفراد لوسائل الإنتاج (الأرض والآلات ومصادر الطاقة..) ويفرض العقاب على من يعتدي عليها. وباعتبار أن وسائل الإنتاج تشكل رأس المال الأساسي الذي يعتمد عليه هذا الاقتصاد، لذا منح الأفراد حق تملك هذه الوسائل والتصرف بها واستغلالها بما يتناسب مع مصالحهم الفردية، وكذلك منحوا حق الاستفادة من ثمرات هذا الاستغلال عبر تداول السلع في الأسواق والحصول على الأرباح. وهذا يعني تمكين مجموعة أفراد في المجتمع بأن تحتكر لنفسها الفائض الاقتصادي، مقابل أولئك الذين لا يملكون هذه الوسائل، وإنما يستغلون قوة عملهم مقابل أجر محدد. وقد تطورت أشكال الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج مع تطور أسلوب الإنتاج والتبادل في السوق. وبدت الصورة الغالبة تتمثل في ممارسة الحقوق المترتبة على الملكية الفردية بواسطة ملكية جماعية، يطلق عليها غالباً عبارة الشركات التجارية. وهذا ما أدى للانتقال إلى مرحلة الملكيات الكبيرة وتركز رؤوس الأموال لدى عدد محدود من أفراد المجتمع وظهور الاحتكارات الكبرى. وبالطبع، فإن اقتصاد السوق لا يفقد صفته هذه فيما إذا أخضعت الدولة الملكية الخاصة لبعض القيود المتعلقة بالأمن والصحة العامة وحماية البيئة، أو وجود بعض الملكيات العامة كمرافق الخدمات وطرق المواصلات الرئيسية، مادامت الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج هي السائدة في السوق.

ب ـ حرية الإنتاج والمبادلات التجارية: يعتمد أيضاً اقتصاد السوق على مبدأ الإنتاج والتداول التلقائي أو العفوي بتأثير قوى السوق المختلفة. حيث يتولى مالك رأس المال إدارة مشروعاته وفق مصالحه الخاصة. فله الحرية وحق الخيار في تحديد طريقة الإنتاج والتداول، مادام هدفه النهائي هو تحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح. وقد تكون فكرة اتخاذ القرارات الفردية المتعلقة باستثمار رؤوس الأموال الخاصة تتم عادة بوعي وتهدف إلى تحقيق الربح.لكن النتيجة النهائية لا يمكن ضمانها. فهي تحدث تلقائياً حسب الظروف السائدة في السوق، وتحكمها بالتالي قوانين اقتصادية موضوعية كقانون القيمة والعرض والطلب. بالمقابل، لا تملك الطبقة العاملة سوى حرية استغلال قوة عملها بقصد الحصول على الأجر، بينما يحاول المستهلكون تناول أجود السلع بأقل الأثمان، وبذلك يتحقق التوازن الذي ينشده اقتصاد السوق.

ج ـ تكوين الأسعار وفق العرض والطلب: تشكل ظاهرة الثمن المحور الأساسي الذي يدور حوله اقتصاد السوق. ففي هذا المجتمع يلتقي فيه عادة البائعون والمشترون، عبر التقاء عرض السلع بالطلب عليها. بينما يمثل الثمن نقطة الالتقاء بين رواد السـوق. إن تحقيق التكافؤ بين المتناقضين: العرض والطلب، يمكّن من تنظيم التبادل في اقتصاد تحررت فيه الوحدات الإنتاجية من الخضوع للتنظيم الاجتماعي أو المخطط. وتبرز هنا ظاهرة الثمن كمقياس للقيمة التبادلية للسلع وفقاً لدرجة المنافسة التي تسود في السوق. وبقدر ما يبغي المستهلك تحقيق أكبر منفعة من جراء طلبه على السلع من السوق، بقدر ما يسعى مالك رأس المال إلى تحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح عبر تحديده للأسعار التي تتناسب مع عرض سلعته وتسويقها. لكن لا يستطيع أي من هؤلاء الانفراد في التأثير على ثمن السلعة

ارتفاعاً أو انخفاضاً. ففي ظل المنافسة الحرة وظروف العرض والطلب، يتم تحديد ثمن السلعة في السوق، وبشكل مستقل تماماً عن إرادة كل منتج بمفرده. إن تحديد الأسعار يخضع لظروف موضوعية نابعة من سلوك المتعاملين في السوق، وهذه الأسعار تتناسب طردياً مع الطلب على السلع، يرتفع الثمن بارتفاعه وينخفض بانخفاضه، وعكسياً مع العرض يرتفع بانخفاضه وينخفض بارتفاعه. وبذلك تتحقق قيمة السلعة.

د ـ تحقيق الأرباح في ظل المنافسة والاحتكار: تشكل ظاهرة الربح إحدى السمات المهمة الأخرى للنشاط الاقتصادي في السوق. ويتحقق هذا الكسب المادي أو العيني في ظل المنافسة التامة وعدم وجود قيود على تحديد ثمن السلعة أو تسعير إجباري بوساطة الدولة. وبما أن الوحدة الإنتاجية تعمل أصلاً من أجل تحقيق التبادل في السوق، فإن الهدف النهائي يتمثّل في الحصول على أقصى ما يمكن من الأرباح. لذلك يحاول مالك رأس المال دائماً توسيع حجم أعماله لزيادة سيطرته على السوق. ففي ظل قانون المنافسة، يسعى أصحاب رؤوس الأموال أيضاً إلى التكتل فيما بينهم ضمن احتكارات تخفف عليهم تأثير الانعكاسات السلبية التي تسببها عادة المنافسة حيال مشروعاتهم. ويبقى الهدف النهائي من تشكيل مثل هذه الاحتكارات، مواجهة المنافسة في الأسواق، واحتكار أساليب التقنية الحديثة، والتقليل من تكاليف الإنتاج والتداول، وبالتالي زيادة الأرباح إلى أقصى الحدود.

التطبيقات المختلفة لاقتصاد السوق

انشغل المفكرون ورجال الدولة منذ وقت طويل في استخلاص القوانين الأساسية لاقتصاد السوق ومدى ملاءمتها لهذه الأيديولوجية أو تلك. وهذا ما يقتضي

دراسة وتحليل المكانة التي يحتلها اقتصاد السوق لدى الأنظمة الاقتصادية المتعددة، والأساليب المختلفة التي يتم اللجوء إليها لتطبيق قوانين هذا الاقتصاد ومبادئه.

1ـ على الصعيد الوطني: تحاول الأنظمة الاقتصادية كافة الادعاء بأنها تهدف في نهاية المطاف إلى تحقيق مستوى معيشي أفضل للإنسان. ولهذا انبثق، منذ القرن الخامس عشر، ما يسمى بالنظام الرأسمالي القائم على أساس اقتصاد السوق. ثم ما لبث أن تأثر العالم بكتابات ماركس منذ نحو مئتي عام، حول مساوئ ومزايا النظام الرأسمالي. وبدأت تظهر المدارس المختلفة التي تنادي بضرورة تدخل الدولة في تنظيم النشاط الاقتصادي، وكان أهمها تلك التي تهدف إلى بناء الاقتصاد على أسس اشتراكية. ورغم اختلاف الأشكال والأطر التي تمّ من خلالها تطبيق الأنظمة الاقتصادية الاشتراكية، إلاّ أن بعضها لا يزال يعتمد بدرجات مختلفة على بعض مبادئ اقتصاد السوق. وهذا ما ينطبق أيضاً على أنظمة بعض الدول النامية التي تجمع بين النظامين الرأسمالي والاشتراكي.

أ ـ لدى الاقتصاد الرأسمالي: تمت ولادة الأنظمة الاقتصادية للرأسمالية ابتداءً من نهايات القرون الوسطى، عندما بدأ التجار بالبحث عن وسائل جديدة لزيادة ثرائهم. وقد أسهمت حركات الإصلاح الديني على تقديس أهمية العمل الفردي والمنافسة الحرة وتنامي رؤوس الأموال الفردية، وبالتالي زيادة الثروات الخاصة. وكان اقتصاد السوق، ولا يزال يشكل الأساس التاريخي والدعامة الحقيقية التي يستند إليها النظام الاقتصادي الرأسمالي، الذي لم يعد قاصراً على الاكتفاء بتداول وتنشيط حركة السلع التجارية، بل أصبح يشمل حالياً ومنذ قيام الثورة الصناعية في أوربا، تطوير عمليات الإنتاج والتسليف. أي سيطرة رؤوس الأموال الفردية، التجارية والصناعية والنقدية، على كافة نشاطات السوق، وفي ظل المنافسة التامة.

كما يشكل السوق هنا الميدان الرئيسي لتحقيق أقصى الأرباح عبر استغلال حاجة المستهلك إلى السلعة أو الخدمة المطلوبة. وكلما اتسعت السوق، كلما كفل ذلك مجالاً أوسع لنمو النظام الرأسمالي، والعكس صحيح.

ب ـ لدى الاقتصاد الاشتراكي: يعتمد هذا الاقتصاد على مفاهيم عامة تختلف، بل وتتعارض تماماً مع تلك السائدة لدى الاقتصاد الرأسمالي القائم أساساً على نظام السوق، كسيادة الملكية الجماعية لوسائل الإنتاج وتدخل الدولة في توجيه وتخطيط معظم النشاطات الاقتصادية الأساسية، بما في ذلك تحديد الأسعار والأجور، بدلاً من مراعاة تقلبات العرض والطلب. لكن يلاحظ عادة ظهور أنماط اقتصادية متعددة لدى بعض البلدان، في أثناء مرحلة الانتقال إلى الاشتراكية. فإلى جانب القطاع الاشتراكي المسيطر على النشاطات الاقتصادية الرئيسة للدولة، يوجد أحياناً مجال لعمل القطاع الخاص في السوق، قد يطول أو يقصر وفق الوضع السياسي والاجتماعي لكل مجتمع على حدة. ويشمل هذا القطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمنتجين الحرفيين الذين احتفظوا بملكيتهم الخاصة لوسائل الإنتاج، إلاّ أن السلطة الاشتراكية تستطيع بوساطة اتخاذ عدة إجراءات اقتصادية الحد من اتساع مجال اقتصاد السوق، كتحقيق الرقابة الفعالة على عمل القطاع الخاص، وممارسة التأثير على الأسعار والأجور والأرباح ومنع الاحتكارات، وبشكل يكاد يصبح فيه اقتصاد السوق لدى النظام الاشتراكي، اقتصاداً مخططاً، ويفقد بالتالي إحدى أهم خصائصه، ألا وهي التلقائية في الإنتاج والتبادل.

ج ـ لدى الاقتصاد النامي: تتميز اقتصاديات الدول النامية بانخفاض مستوى الإنتاج الفردي والدخول وتراكم رأس المال والادخارات، وتدني المستوى التنظيمي والتكنولوجي وسيطرة القطاع الزراعي والاستخراجي وضيق السوق المحلية

والاعتماد على الأسواق الخارجية واختلال الميزان التجاري لصالح المستوردات. كما يلاحظ لدى معظم الدول النامية أشكال متعددة من العلاقات الاقتصادية الرأسمالية والإقطاعية والتعاونية والحكومية، ويشكل يجعل من الصعوبة بمكان تصنيفها بين عداد النظم الرأسمالية أو الاشتراكية. فإلى جانب تركز ملكية وسائل الإنتاج لدى عدد محدود من الأفراد، يتوافر أحياناً قطاع إنتاجي عام مملوك للدولة. ويتفاوت تطبيق قوانين السوق بدرجات مختلفة. ولا يساعد تدني مستوى القوى المنتجة في توسع السوق. وتبقى حالة الركود الاقتصادي إحدى السمات شبه الدائمة للأسواق لدى الدول النامية، إذ يسهم انخفاض الدخل في إضعاف الطلب على الأسـواق وعدم قدرتها على النمو بوتيرة كافية.

2ـ على الصعيد الدولي: اتجه النظام الاقتصادي الدولي بعد نهاية الحرب العالمية الثانية نحو توسيع مفهوم اقتصاد السوق وتطبيقه والتحرر من ظاهرة الحمائية وتدخل الدولة في النشاطات الاقتصادية. وبقي النظام الرأسمالي هو السائد في السوق العالمية رغم تنامي الأنظمة الاشتراكية. وتصدرت رؤوس الأموال الغربية، وخاصة الأميركية منها، الموقف للسيطرة على الأسواق العالمية وتنامت الصراعات بينها لاحتكار هذا السوق أو ذاك، وتضخمت ظاهرة الشركات متعددة الجنسيات، وبدأت الهيئات الدولية كمنظمة التجارة العالمية وصندوق النقد الدولي والمصرف الدولي، تفرض شروطها الإذعانية على الدول النامية بغرض فتح أسواقها وتحرير تبادلاتها التجارية، أي الدعوة إلى تطبيق نظام السوق بأجلى معانيه رغم تداعياته الصعبة على المستوى المعيشي للطبقات العاملة.

أ ـ لدى منظمة التجارة العالمية (world trade organization (WTO ودخل الميثاق المنشىء لهذه المنظمة حيز النفاذ بدءاً من 1/ 1/ 1995، وهي تهدف إلى إقرار مبدأ

تحرير التجارة العالمية عبر تدعيم اقتصاد السوق وإزالة الحواجز التجارية، الجمركية وغير الجمركية، وإتاحة مجالات أوسع للمنافسة الدولية. وقد جاءت وريثاً شرعياً للاتفاقية العامة للتجارة والتعرفة GATT التي تم إقرارها عام 1947 كرد فعل على السياسات التدخلية للدول بهدف تقييد حرية السوق. كما جرت عدة جولات تفاوضية متعددة الأطراف بين الدول، بهدف التوسع في تخفيض الرسوم الجمركية أمام عدد كبير من السلع وفتح الأسواق أمام حوالي ثلثي التجارة العالمية، وكذلك الحد من القيود غير الجمركية التي تعيق انسياب حركة التبادل التجارية. بشكل عام، تهدف الفلسفة الاقتصادية لمنظمة التجارة العالمية إلى خلق اقتصاد سوق عالمي حر، يضمن لرؤوس الأموال حرية الحركة بدون قيود، وتحقيق مبادئ المساواة وعدم التمييز في تنظيم التبادلات التجارية. وباعتبار أن الاتفاق المنشئ للمنظمة يتضمن أحكاماً ملزمة للدول الأعضاء بضرورة تعديل تشريعاتها الوطنية لتتلاءم مع نصوص الاتفاقية، فهذا يعني ضرورة تحول اقتصاديات الدول الأعضاء في المنظمة باتجاه اعتماد اقتصاد السوق. كما يتوجب على هذه الدول قبل الانضمام إلى المنظمة التوصل إلى اتفاق معها يتضمن شروط الانضمام (الفقرة 1 من المادة 12 من ميثاق المنظمة) أي يجب عليهم انتهاج سياسة اقتصادية حرة، أو بما يُعرف باقتصاد السوق.

ب ـ لدى مؤسسات التمويل الدولية: يتزعم هذه المؤسسات صندوق النقد الدولي والمصرف الدولي للإنشاء والتعمير. اللذان تم تأسيسهما بموجب اتفاقيات بريتون وودز لعام 1944 بوصفهما أحدث الآليات الأساسية لتدعيم اقتصاد السوق. وكان الهدف الظاهر لهما تقديم المعونات وإعادة التوازن لميزان المدفوعات وتمويل مشروعات التنمية. لكن كل ذلك يخفي في الواقع أهدافاً جوهرية أخرى، تتمثل

في إزالة العوائق أمام أداء رأس المال في السوق، وبالتالي تحرير التجارة العالمية. وقد تجلى ذلك بوضوح، بتزايد الشروط الإذعانية التي تفرضها هذه المؤسسات على الدول المقترضة، وذلك بتأثير الدول الرأسمالية الكبرى التي تسهم بالنصيب الأكبر في المدفوعات المالية لمصلحة هذه المؤسسات. وتحوم هذه الشروط عادة حول اتباع سياسات معينة للإصلاح الاقتصادي كخفض العجز في الموازنة وتحرير أسعار الصرف، أي إزالة الرقابة على النقد الأجنبي وعدم تدخل الدولة في تحديد أسعار العملة والسلع، وتسهيل الاستثمارات الوطنية والأجنبية،عبر اعتماد سياسة خصخصة المشروعات العامة أو إعادة هيكلتها، وتشجيع القطاع الخاص على النمو والمشاركة الفعالة في النشاط الاقتصادي، أي التحول التدريجي باتجاه اقتصاد السوق.

اقتصاد السوق في عصر العولمة

يتضمن مفهوم اقتصاد السوق مجموعة من المتناقضات في ظل هيمنة رأس المال على تنظيم العملية الاقتصادية والغزو الحالي للاحتكارات الرأسمالية الدولية التي تطلق العنان لقوى السوق، وكذلك تفاقم نمط توزيع الدخول بين الشرائح الاجتماعية المختلفة في المجتمع الواحد أو بين المجتمعات المتقدمة والنامية، وتنامي ظاهرة البطالة. وبذلك تزداد الهوة بين رأس المال والعمل، عبر تآكل الطبقات المتوسطة وتراجع أنظمة التأمينات الاجتماعية واتساع دائرة الفقر وانعدام المساواة في المستويات المعيشية للأفراد وسوء استخدام الموارد الإنتاجية، نتيجة توجه الاقتصاد الرأسمالي نحو إنتاج سلع غير مفيدة اجتماعياً، لكنها مربحة مادياً. فالهدف النهائي لأصحاب رؤوس الأموال الذين يسيطرون على السوق هو تحقيق الزيادة في الطلب على منتجاتهم وتسويقها بدلاً من زيادة القدرة الإنتاجية للمجتمع. وقد أدى بروز ظاهرة «العولمة» Globalization إلى

تقويض الحدود السياسية والاقتصادية والثقافية بين الدول، بما في ذلك تحرير المبادلات التجارية وانفتاح الأسواق على بعضها. أي إعادة التأكيد على الدور الذي يلعبه اقتصاد السوق على المستوى العالمي. وهذا ما يكرس سيطرة الشركات العالمية على السوق، والتي تتبع بغالبيتها للدول الصناعية المتقدمة. هذه الدول التي تشكل الفاعل الرئيسي في النظام الاقتصادي الدولي، اعتادت على تطبيق معايير مزدوجة، عبر مطالبة الدول النامية بتحرير تجارتها واعتماد اقتصاد السوق، بينما تتمسك من ناحيتها بسياسات الدعم والحماية وإغلاق أسواقها أمام المنافسين، وتكوين التكتلات التجارية. فهي تنادي بتحرير التجارة عندما تقتضي مصالحها التجارية الوطنية ذلك، ولكن عندما تتعارض مبادئ اقتصاد السوق مع مصالحها، فإنها تتجه نحو إقرار قيود تجارية لحماية صناعتها الوطنية. فالدول الصناعية الكبرى ليست معنية بفتح الأسواق، إلاّ لصالح صناعاتها وشركاتها المتعددة الجنسيات. إن انفتاح الأسواق مع انعدام التكافؤ في القدرات التنافسية للدول، يؤدي حتماً إلى دعم الأقوياء وإضعاف الضعفاء. فالدول النامية تنتج غالباً مالا تستهلك، وتستهلك مالا تنتج، وفتح أسواقها في ظل هذه الظروف سيؤدي على الغالب إلى فشل التنمية الاقتصادية لديها واستمرارها في إنتاج سلع أولية مهيأة للتصدير للدول المتقدمة، بينما لا تستطيع الصناعات لدى الدول النامية مجاراة التطور التقني لدى الدول الصناعية. ومن هنا تبرز تداعيات اقتصاد السوق في عصر العولمة.

السوق العربية المشتركة

السوق العربية المشتركة: شكل متقدم من أشكال التكامل الاقتصادي، يقوم على أساس حرية انتقال رؤوس الأموال والأيدي العاملة بين الدول المشاركة في السوق، إضافة إلى حرية تبادل السلع والمنتجات وإقامة اتحاد جمركي فيما بينها. تأخذ اتفاقيات

الأسواق المشتركة خصوصيات مختلفة باتجاه توسيع التكامل، غير أن الجوهر يبقى واحداً، ويتمثل في حرية تبادل السلع والمنتجات إلى جانب حرية انتقال رؤوس الأموال والأيدي العاملة. بعض اتفاقيات الأسواق المشتركة تلحظ إمكانية تحولها إلى وحدة اقتصادية، كما هي حال السوق العربية المشتركة والسوق الأوربية المشتركة (الاتحاد الأوربي)، وبعضها يقتصر على تحقيق حرية التبادل وإقامة المشروعات من أجل تيسير التنمية الاقتصادية وإزالة العوائق أمام النمو الاقتصادي، مثل اتفاقية الأندي في أمريكة الجنوبية أو الآسيان ASEAN بين دول جنوب شرقي آسيا.

والسوق العربية المشتركة لم تحدث باتفاقية خاصة، وإنما أحدثت تنفيذاً لاتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية الموقع عليها في حزيران 1962م من قبل خمس دول عربية، ومن ثم انضمت إليها دول أخرى. وقد نصت اتفاقية الوحدة على:

«حرية انتقال الأشخاص ورؤوس الأموال، حرية تبادل البضائع والمنتجات الوطنية والأجنبية، حرية الإقامة والعمل والاستخدام وممارسة النشاط الاقتصادي وحرية النقل والترانزيت واستعمال وسائل النقل والمرافئ والمطارات المدنية وحقوق التملك والإيصار والإرث لرعايا الدول العربية الأعضاء في اتفاقية الوحدة على قدم المساواة».

وجاء إصدار قرار إنشاء السوق العربية المشتركة من قبل مجلس الوحدة الاقتصادية العربية بتاريخ 13/ 8/ 1964م، من منطلق أن السوق مرحلة من مراحل تحقيق الوحدة الاقتصادية بين الدول تمهيداً لوحدتها السياسية لاحقاً. وضمت السوق العربية المشتركة في بداية انطلاقها: الأردن والعراق وسورية ومصر والكويت. ثم اتسعت عضويتها لتشمل كل الدول العربية، ولكن السوق لم تُفعَّل على نحو كامل وإنما اقتصر التعاون الاقتصادي العربي على بعض الاتفاقيات الجزئية السابقة لقرار إحداث

السوق العربية المشتركة واللاحقة له والتي يمكن إذا فُعِّلت على نحو سليم أن تسهم في تفعيل اتفاقية السوق لاحقاً.

عوامل إقامة السوق العربية المشتركة

شعرت البلدان العربية منذ حصولها على الاستقلال السياسي أنها غير قادرة، كل منها في الحدود التي رسمت لها، على متابعة نموها الاقتصادي وتطورها الاجتماعي، فضمنّت ميثاق الجامعة العربية نصوصاً تؤكد أهمية التكامل الاقتصادي بين الدول العربية المتحررة من الاستعمار.

ومنذ الاستقلال فتحت البلدان العربية أعينها على اتجاه واضح نحو التكتلات الاقتصادية في العالم، مثل السوق الأوربية المشتركة ومنطقة التجارة الحرة الأوربية ومنظمة الكوميكون والسوق اللاتينية المشتركة والسوق المشتركة في إفريقية الشرقية، وكذلك السوق المشتركة لبلدان إفريقية الغربية. فكان ذلك دافعاً قوياً لبحث اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية والتي تفرع عنها إحداث السوق العربية المشتركة.

كما واجهت الدول العربية المستقلة عدداً من المشكلات الاقتصادية التي دفعتها إلى إقامة السوق، منها:

1ـ نمو الإنتاج، بسبب التقدم التقني وإدخال آلات جديدة بطاقة إنتاجية عالية تضيق بها الأسواق القطرية، فكان لابد من البحث عن سوق واسعة يمكن أن توفر للصناعات الناشئة طاقة استيعاب المنتجات مع إمكانية التخصص في الإنتاج.

2ـ ارتفاع تكاليف الإنتاج، بسبب تطور الآلات والتجهيزات وتوسع الطاقة الإنتاجية أصبح الاكتفاء بإنتاج كميات قليلة من المنتجات لتلبية الأسواق القطرية الضيقة، يؤدي إلى توزيع أعباء الإنتاج على عدد قليل من المنتجات، مما يؤدي إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج وزيادة أعباء المنتجات وتقليص قدرتها التنافسية.

3ـ تفاقم مسألة البطالة: ترتب على تطور المستوى التقني ورفع إنتاجية العمل من ناحية، وزيادة كفاية الآلات من ناحية ثانية، نقص في الطلب على اليد العاملة، في الوقت الذي كان عدد السكان يتزايد بشدة وهجرة اليد العاملة الزراعية إلى المدن تسير على قدم وساق. ولم يكن بالإمكان امتصاص البطالة، إلا بتوسيع المؤسسات الإنتاجية القائمة أو باستخدامها بأقصى طاقة لها، وهذا ما كان يدفع باتجاه التفتيش عن أسواق لتصريف هذه الزيادة في الإنتاج.

4ـ عقبات التنميات القطرية: واجهت الدول العربية المستقلة عقبات عديدة في عملية التطوير والتنمية، ومن هذه العقبات: انخفاض معدل نمو الدخل، ضيق السوق عن استيعاب الإنتاج الكبير، المنافسة بين المنتجات المتماثلة في الدول العربية، نزوح الفائض الاقتصادي من الدول العربية باتجاه الدول المتطورة، عدم الانسجام في توزيع الإمكانات والثروات العربية، ففي بعض البلدان تتوافر قوة العمل، وفي بعضها الآخر يتوافر رأس المال، وفي دول أخرى كميات واسعة من الأراضي الخصبة ومن الثروات الباطنية، بحيث أن بلداً واحداً، مهما اتسعت مساحته، لا يمكن أن يشكل وحدة اقتصادية متكاملة قادرة على تحقيق التنمية بمفردها.

كل هذه العوامل، إضافة إلى كون البلدان العربية قبل الحرب العالمية الأولى، كانت تشكل إقليماً اقتصادياً واحداً تنشط في حدوده التبادلات التجارية وعلاقات التعاون الاقتصادي من دون أية قيود، كل ذلك روّج لدى الشعب العربي في كل بلدانه فكرة الوحدة الاقتصادية العربية وما تفرع عنها من إقامة السوق العربية المشتركة.

الأهمية الاقتصادية والسياسية للسوق العربية المشتركة

كان يمكن للسوق العربية المشتركة، لو تم تحقيقها عملياً، أن تحقق المكاسب التالية لكل البلدان العربية منفردة ومجتمعة:

1ـ تحقيق معدلات نمو أعلى في الناتج القومي ونصيب الفرد منه، لأن السوق الواسعة (وهي سوق واسعة نسبياً فقط لأن الناتج المحلي الإجمالي في الدول العربية الاثنتين وعشرين مجتمعة أدنى من الناتج المحلي الإجمال في بلد أوربي متخلف نسبياً مثل إسبانيا)، كانت ستسمح بإقامة مشاريع كبيرة متنوعة على مستوى الساحة العربية ومتخصصة على مستوى كل قطر، مما كان سيوفر الاستفادة من المزايا النسبية المتاحة لكل بلد عربي من ناحية ولمجموع الأمة العربية من ناحية ثانية. ففي مجال الزراعة كان يمكن دمج رأس المال الخليجي واليد العاملة المصرية والسورية المؤهلة مع موارد الأرض والمياه المتوافرة في السودان. وعلى مستوى الصناعة كان يمكن لتضافر رؤوس الأموال الموجودة في قطر أو أكثر مع اليد العاملة الفنية المؤهلة في قطر أو أقطار أخرى مع الثروات الباطنية والمواد الأولية الوفيرة في الكثير من الدول العربية، مثل النفط والفوسفات وخامات الحديد والبوكسيت وغيرها، أن يؤدي إلى قيام صناعة عربية متطورة في مصلحة كل الدول العربية بدلاً من تصدير هذه الموارد خاماً وإبقاء قسم كبير من الأموال العربية موظفة في الخارج، إضافة إلى انتشار قوة العمل العربية في كل أرجاء العالم تبحث عن عمل.

2ـ تكوين تكتل اقتصادي يساعد في تقوية الموقف التفاوضي في العلاقات الاقتصادية والتجارية مع البلدان والمجموعات الاقتصادية الأخرى.

3ـ بناء اقتصاد عربي متطور قادر على تحمل أعباء الدفاع والوقوف أمام التحدي الصهيوني في المنطقة العربية.

4ـ تشكيل قوة اقتصادية عربية وسوق واسعة يحسب لها حساب من قبل القوى العظمى، بما يؤثر في مواقفها السياسية من القضايا العربية المعاصر،ة وخاصة من قضية فلسطين والعدوان الإسرائيلي المستمر على الأراضي العربية وعلى المقدسات الإسلامية والمسيحية العربية في فلسطين.

السوق العربية المشتركة بين الأهداف والتطبيق الفعلي

أهداف السوق العربية المشتركة مشتقة من أهداف اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية، وقد اتخذ قرار إنشاء السوق في إطار السعي إلى تطبيق اتفاقية الوحدة، فكان الهدف من إنشاء السوق:

- تحرير تبادل المنتجات الوطنية والأجنبية بين الدول الأعضاء، ولم يتحقق هذا الهدف لكثرة الاستثناءات التي طلبت الدول الأعضاء تطبيقها فيما يتعلق بالمنتجات الوطنية واستحالة تحرير انتقال المنتجات الأجنبية ما دامت الدول الأعضاء ليست منضمة إلى اتحاد جمركي يرتب توحيد التعرفة على البضائع المستوردة من الخارج.
- انتقال رؤوس الأموال وتسوية المدفوعات، وعلى الرغم من توقيع اتفاقيات جماعية لتحقيق هذا الهدف بين الدول العربية، وعلى الرغم من إحداث المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وإصدار الكثير من الدول العربية قوانين لحماية الاستثمارات الأجنبية في أراضيها من أخطار المصادرة والتأميم وما شابهها، فما تزال رؤوس الأموال العربية المستثمرة في الدول العربية الأخرى ضئيلة جداً. في حين تقدر الاستثمارات العربية خارج أقطار الوطن العربي بين 850 و1100 مليار دولار لو عاد منها نصفها فقط لكان يكفي لتصنيع الاقتصادات العربية ودفع عملية التنمية فيها ووضعها في طريق التقدم لحاقاً بالدول الصناعية المتقدمة.

- حرية انتقال الأشخاص وممارسة النشاط الاقتصادي: لقد تحقق بعض التقدم فيما يتعلق بممارسة النشاط الاقتصادي ولكن ليس على أساس تفعيل أحكام السوق، وإنما بمقتضى بعض الاتفاقيات الثنائية أو بناء على تراخيص خاصة من السلطات المسؤولة. أما ما يتعلق بحرية انتقال الأشخاص فلم تستطع الحكومات العربية الاتفاق على إلغاء سمات الدخول فيما بينها، وعلى العكس من ذلك تسهل معظم الدول العربية دخول الأشخاص من غير الجنسيات العربية إلى أراضيها في حين تعرقل دخول الأشخاص من رعايا الدول العربية. تشكل سورية شبه استثناء بين الدول العربية فحدودها مفتوحة لمواطني الدول العربية بلا استثناء.

- النقل والترانزيت وشؤون المواصلات: تعثر تطبيق هذا البند، بسبب ما رأته اللجان المختصة من إمكانية إلحاق الضرر ببعض الدول الأعضاء، مما أوجب التريث في إطلاق حرية الترانزيت إلى ما بعد قيام جدار جمركي موحد. وما زالت عمليات النقل والترانزيت موضوعاً لاتفاقيات ثنائية بين الدول العربية، لا في إطار تفعيل السوق العربية المشتركة.

- وفي مجال التكامل والتنسيق الاقتصادي، فإن قرار إنشاء السوق العربية المشتركة لم يتطرق إلى هذا المجال سبيلاً لقيام هذه السوق أصلاً. غير أن مقدمة القرار جعلت من التكامل والتنسيق منطلقاً لتحقيق قيام السوق وتطوير عملها. وقد ترك الأمر لمجلس الوحدة الاقتصادية العربية الذي لم يفعل شيئاً في هذا المجال، لعدم توافر الإرادات السياسية لدى الحكومات العربية. وعلى العكس من ذلك، فقد جرى في السبعينات والثمانينات من القرن العشرين إقامة محاور متعددة في الوطن العربي، مثل الاتحاد المغاربي ومجلس التعاون الخليجي ومجلس التعاون العربي،

إضافة إلى العديد من الاتفاقيات الثنائية التي كانت تنحو إلى التفريق أكثر مما تنحو إلى توحيد الجهود.

ولعل الشيء الوحيد الذي يعطي الأمل بتفعيل السوق العربية المشتركة إدراك الحكومات العربية عجز التنميات القطرية وقصورها في تحسين مستوى معيشة مواطنيها مما جعلها تتهافت على إبرام الاتفاقيات الثنائية فيما بينها، وفي نهاية المطاف الموافقة على إحداث منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى Great Arab Free Trade Area (غافتا) والبدء بتحرير التبادل السلعي بين أعضائها، البالغ عددهم 14 بلداً ومن المتوقع توسيعها لتشمل كل الدول العربية، بمعدل 10٪ سنوياً بدءاً من عام 1998، ثم قرار مجلس الوحدة الاقتصادية العربية تقصير مدة إكمال تحرير التجارة بين الدول من 1/ 1/ 2007 إلى 1/ 1/ 2005م.



السياسة الاقتصادية

هي مجموعة الإجراءات التي تتبناها الدولة لتسهيل عملية تحقيق الأهداف المرغوبة في المجال الاقتصادي، وضمان تنفيذها. وإذا كانت تلك الأهداف تمثل أولويات يراد الوصول إليها، فإن السياسة الاقتصادية economic policy تعدّ إحدى أهم الأدوات التي يؤدي استخدامها وتطبيقها إلى تحقيق تلك الأهداف وفق الأولويات المعتمدة بأفضل الشروط، أي في إطار الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة أو المتوقع إتاحتها.

وقد تكون للسياسة الاقتصادية الصفة العمومية إذا كان المقصود بها تحقيق الأهداف الشمولية على مستوى كامل المجتمع، وقد تكون قطاعية إذا كان المقصود منها تحقيق أهداف على مستوى قطاع معين، أو على مستوى أحد فروع الإنتاج، أو في إطار وظيفة أو مهمة اقتصادية معينة، في الاستهلاك أو الادخار، أو الاستثمار أو الإنتاج، أو غير ذلك من المهام الاقتصادية والاجتماعية العامة أو الخاصة.

وتستخدم أدوات السياسة الاقتصادية في الاقتصادات المخططة لتوفير أفضل الشروط اللازمة لتنفيذ أهداف الخطة وضمان تحقيقها، كما تستخدم بصورة واسعة في اقتصادات السوق للتأثير في نظام الأسعار، وتوجيهه بصورة يسهم معها في توجيه النشاط الاقتصادي باتجاهات مرغوب فيها ومفضلة.

وواقع الأمر أن السياسة الاقتصادية لا تمثل مادة جديدة في الاقتصادات المعاصرة، بل إنها تذهب بعيداً في التاريخ الاقتصادي. فمنذ بروز التجارية (الماركنتيلية) في القرنين السادس عشر والسابع عشر في بريطانيا وفرنسا دافع

الماركنتيليون عن السياسة الاقتصادية التي كان يُعَبَّر عنها بجمع المزيد من كميات الذهب و الفضة في البلاد.

وخلاف ذلك فقد أكدت المدرسة التقليدية (الكلاسيكية) على أولوية المشروع الحر، وضرورة منع الدولة من التدخل في الشأن الاقتصادي، لأن مثل هذا التدخل سيقيد من حرية الأفراد في متابعة مصالحهم الاقتصادية التي تتفق بالضرورة مع مصلحة المجتمع. وبناءً عليه فقد دافع أصحاب هذه المدرسة مثل آدم سميث وريكاردو وجون ستيوارت ميل وغيرهم، في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر عن الحرية الاقتصادية التامة، وهاجموا السياسات التقييديّة للمدرسة الماركنتيلية.

وإذا كان رواد الفكر الاشتراكي قد عارضوا اتجاهات المدرسة الكلاسيكية، فقد أكدوا أن الناس يستطيعون تحقيق حاجاتهم بالتعاون فيما بينهم، وليس من خلال تكريس النزعة الفردية في العمل.

وبتطبيق نظام التخطيط الاقتصادي في الاتحاد السوفييتي السابق وبلدان أوربا الشرقية فقد انحسر دور استخدام السياسات الاقتصادية في عملية التنمية، واستعيض عنها باعتماد أسلوب التخطيط الإلزامي كأداة أساسية لتحقيق الأهداف الملحوظة في الخطط الإنمائية، ومع ذلك فقد جرى الاعتماد على حزمة من السياسات الاقتصادية التي كانت تركز على مبدأ التحفيز المادي والمعنوي لرفع مستوى الأداء الاقتصادي للأفراد والمؤسسات. ففي الزراعة كانت الدول تعتمد أسعار شراء المحاصيل الاستراتيجية كالقمح والبطاطا بصورة تصاعدية، وبما يتناسب مع ازدياد الكميات التي تقوم التعاونيات الزراعية الجماعية بتسليمها للدولة، كما كانت تطبق عدداً من السياسات التحفيزية والتشجيعية في حال تنفيذ المنشآت خططها الاقتصادية قبل

الوقت المحدد لها. إلى جانب المحفزات المعنوية في إطار المباريات الإنتاجية الاشتراكية بين الشركات.

وفي الاقتصاد الحر تشكل السياسات الاقتصادية منظومة متكاملة من الأدوات المستخدمة لتفعيل النشاط الاقتصادي على مختلف المستويات الشاملة والقطاعية والإقليمية للاقتصاد الوطني، ومن أهم هذه السياسات: السياسات النقدية والمالية والسعرية.

ففي مجال السياسة المالية

تبادر الدولة إلى استخدام الضرائب والإنفاق الحكومي أداة للتأثير على نشاط قطاع الأعمال وأدائه بما يؤدي إلى تعزيز دور هذا القطاع في تطوير النشاط الاقتصادي ورفع معدلات النمو وزيادة فرص العمل. فإذا قامت الدولة مثلاً بتخفيض مستوى الضرائب وزيادة إنفاقاتها، فإن ذلك سيعمل على زيادة حجم الكتلة النقدية لدى المستهلكين من جهة، وتعزيز النشاط الاقتصادي في البلاد، ويؤدي في النتيجة إلى زيادة الاستخدام وتقليص حجم البطالة، وتوسيع حجم السوق الوطنية.

ومن جهة أخرى، تستطيع الدولة اعتماد أساليب مالية تعمل على تقليص الإنفاق الفردي والعائلي عن طريق فرض الضرائب على الأفراد وقطاع الأعمال بصورة إضافية، وتقليص الدولة لبرنامجها الانفاقي بهدف ضبط التضخم. وفي كافة الأحوال، فإن طبيعة استخدام أدوات السياسة المالية تعتمد على طبيعة الظروف السائدة والهدف المراد تحقيقه.

وفيما يتعلق بالسياسة النقدية

فإنها تمثل سياسة الدولة التي يجري تنفيذها من خلال النظام المصرفي وتُقرر قدرته الإقراضية. ويُعدّ معدل الفائدة أحد أهم أدوات السياسة النقدية، فخفض معدل

الفائدة سيؤدي إلى زيادة طلب قطاع الأعمال على الاقتراض وتعزيز نشاط هذا القطاع، في حين يؤدي رفعه إلى تقليص الطلب على القروض المصرفية وإبطاء حركة قطاع الأعمال ونشاطه.

وقد تستخدم الدولة مجموعة من السياسات لإعادة التوازن إلى ميزان المدفوعات عن طريق خفض سعر صرف العملة الوطنية مقابل العملات الأخرى، مما يؤدي إلى زيادة الصادرات وتقليص المستوردات، ومن ثم إعادة التوازن إلى ميزان المدفوعات.

السياسات الإنمائية الحكومية

لا تمثل التنمية الاقتصادية السريعة الهدفَ الوحيد للدولة، حتى للدول الأقل نمواً. والحقيقة أن هناك مزيجاً من السياسات المعتمدة والمطبقة بصورة توفيقية فيما بين الأهداف المتصارعة. ويمكن ملاحظة أربع سياسات يجري أخذها بالحسبان بين حين وآخر.

1ـ إن التنمية الاقتصادية يمكن أن تستند وتتأسس بالاعتماد على تبني سياسة لتطوير الصناعات التصديرية إلى السلع التي للدولة، فيها ميزة نسبية مقارنة، أي السلع التي يمكن إنتاجها بكلفة أدنى من الدول الأخرى، وعلى هذا الأساس فإن تطوير الصناعات التصديرية مرتبط أساساً بالموارد الوطنية المتاحة، وباستطاعة السوق العالمية امتصاص الزيادة في العرض.

2ـ إن استراتيجية التنمية المعتمدة على التصدير، يمكن أن تُعزَّز بسياسة تصدير السلع المصنعة التي تعتمد على التقنيات المكثفة للعمل، بقصد الاستفادة من فائض عرض العمل. ويعتمد نجاح مثل هذه الاستراتيجية على جاهزية الأسواق الأجنبية ورغبتها في تقبل مثل هذه المستوردات. ومع نجاح مثل هذه السياسات في بعض الدول، فإن الشكل السائد هو تصنيع بدائل المستوردات. وبالاستناد إلى

السوق المحلية المعتمدة على تدفق المستوردات إليها، يمكن أن تقام مجموعة من الصناعات المحلية والوطنية ذات القدرة التنافسية على المستوردات.

3ـ وهناك بعض الدول الأخرى التي اعتمدت التكامل الاقتصادي فيما بينها بإقامة نوع من الاتحادات الجمركية والأسواق المشتركة، أو حتى عن طريق نوع من الاتفاقات السياسية والاقتصادية. وتسمح مثل هذه المشروعات التكاملية بتوسيع حجم السوق المشتركة للصناعات ذات التكلفة الأدنى نسبياً في حدود استطاعة السوق التكاملية ذاتها بصورة أساسية.

4ـ وهناك سياسة إنمائية تعتمد على التخطيط المركزي، وعلى استخدام سلطة الدولة لإحداث التبديل اللازم في المؤسسات وفي السلوكيات والمواقف الاجتماعية ذات الأهمية الخاصة بالنسبة للتنمية. وغالباً ما تلجأ الحكومات إلى هذه السياسة عند عجز القطاع الخاص أو إحجامه عن القيام بدوره التنموي في بناء اقتصاد وطني متنوع ومستقل.



هيلمار شاخت

(1877 - 1970م)

شاخت هيلمار Hjalmar Schacht خبير مالي ألماني وُلِد في كانون الثاني في تينغليف Tinglev (ألمانية وقتئذ، الدنمارك حالياً)، وتوفي في ميونيخ في حزيران. اكتسب شاخت شهرة عالمية بإسهامه في وقف التضخم النقدي المدمـر الذي كان يهدد وجود جمهورية فيمار Weimar الألمانيـة، بعد انتهاء الحرب العالمـية الأولى (1922ـ1923م). وشغل منصب وزير الاقتصاد في حكومة أدولف هتلر النازية (الاشتراكية الوطنية) (1934ـ1937م).

عُين في سنة 1908م نائب مدير مصرف دريزدنر لخبرته المالية. وفي النصف الأول من سنوات الحرب العالمية الأولى كان مستشاراً مالياً لحكومة الاحتلال الألماني في بروكسل (1914ـ1915م). وفي عام 1916 سُمي مديراً للمصرف الوطني الألماني، ثم تولى إدارة مصرف دارم شتادر والمصرف الوطني بعد اندماجهما. وبصفته مفوض النقد في وزارة المالية طوَّر عام (1923م) برنامجاً مالياً صارماً لوقف التضخم الجامح وتثبيت استقرار المارك، وفي كانون الأول من السنة نفسها تسلم رئاسة مصرف «الرايخ بنك»، وهو المؤسسة المالية الألمانية المركزية آنذاك. ترأس شاخت في عام (1929م) الوفد الألماني لمفاوضات باريس حول التعويضات التي على ألمانية دفعها إلى الدول المنتصرة في الحرب العالمية الأولى، وقد وافق في البداية على الخطة الجديدة Young Plan التي تمخضت عنها مفاوضات باريس، ثم رفضها لاحقاً بسبب الشروط التي وضعها مؤتمر لاهاي لتنفيذها، واستقال شاخت بعدها من رئاسة مصرف الدولة الألماني «الرايخ بنك» في عام (1930م).

في عام 1931م سعى شاخت إلى تحقيق التحالف بين الحزب الاشتراكي الوطني والحزب النازي في جبهة واحدة سميت جبهة هارزبورغ. وفي عام 1933م أعاد هتلر تعيينه رئيساً لمصرف الدولة «الرايخ بنك»، وبقي في رئاسته حتى عام 1939م، إلى جانب كونه وزيراً للاقتصاد من عام 1934م حتى عام 1937م. وبصفته وزيراً للاقتصاد كان مسؤولاً عن البرنامج الاشتراكي الوطني في إعادة التسلح ومكافحة البطالة، غير أن خلافه مع هيرمان غورينغ الذي أصبح في عام 1936م الدكتاتور الفعلي المهيمن على الاقتصاد الألماني قاده إلى الاستقالة من مهامه وزيراً للاقتصاد، ثم بسبب معارضته للإنفاق الكبير الذي كان يخصصه هتلر لبرنامج إعادة التسلح طُرد من رئاسة مصرف الدولة (الرايخ بنك) في عام 1939م. ومَثُلَ أمام المحكمة العسكرية الوطنية في نورنبورغ التي تألفت بعد الحرب العالمية الثانية لمحاكمة مجرمي الحرب فقضت ببراءته. وفي عام 1946م سُجن من قبل المحكمة الألمانية لإزالة النازية حتى عام 1948م، وبعد خروجه من السجن أسس مصرفاً خاصاً وعمل مستشاراً مالياً لعدد من البلدان.

جاءت شهرة شاخت من نجاحه في وقف التضخم بعد الحرب العالمية الأولى، وكذلك من إدارته للاقتصاد الألماني في مدة ما بين الحربين العالميتين الأولى والثانية بصفته وزيراً للاقتصاد ورئيساً لمصرف الدولة الألماني.

لم يترك مؤلفات كثيرة، وتكاد آثاره المكتوبة تقتصر على مذكراته التي نشرت في عام 1953م.



الشركات المتعددة الجنسيات

يذهب معظم المختصين إلى القول بأن الظهور الحقيقي للشركات المتعددة الجنسيات multinational companies كان في النصف الثاني من القرن التاسع عشر، حيث ظهر تطور تقني (تكنولوجي) وإداري وصناعي سمح بتقسيم الإنتاج في وحدات مختلفة من بقع العالم.ويمكن تقسيم المراحل التي مر بها تاريخ الشركات المتعددة الجنسيات إلى ثلاث:

ـ المرحلة الأولى: تبدأ من عام 1850م وحتى الحرب العالمية الأولى في عام 1914م، وخلال هذه الفترة قامت الشركات البريطانية التي كانت مسيطرة على الاقتصاد العالمي بالاستثمار، وبخاصة في مجال الخطوط الحديدية والمناجم، وفي شمال أمريكا على الأغلب حيث تملكت الشركات البريطانية الأموال خارج حدود بلدها وقامت بإدارتها مباشرة وتحصيل أرباحها، ثم ظهرت الشركات الألمانية والفرنسية والهولندية وغيرها قبل ظهور الشركات الأمريكية قبيل الحرب العالمية الأولى مباشرة.

المرحلة الثانية: وقد امتدت بين عامي 1918 و1939م، وتميزت باستمرار نمو الشركات المتعددة الجنسيات ولكن بسرعة أقل من بداياتها في المرحلة السابقة، وذلك بسبب ظهور سياسة حماية الاقتصاد الوطني في مواجهة الدول الأجنبية، فإن الحرب العالمية الأولى دفعت في اتجاه الحماية الوطنية، وأدت إلى نشوء أزمة اقتصادية حثت الدول على التدخل في الاقتصاد الحر، إضافة إلى أن ظهور الدول الشيوعية التي تقوم على الاقتصاد الموجه والمسيطَر عليه كلياً من قبل الدولة أدى إلى الحد من النمو السريع للشركات المتعددة الجنسيات في أوربا، وهذا ما دفع إلى التوجه نحو التكامل الاقتصادي واندماج الشركات على المستوى المحلي.

ـ أما المرحلة الثالثة: فتبدأ مع نهاية الحرب العالمية الثانية في عام 1945 وحتى اليوم، إذ حصلت الشركات المتعددة الجنسيات على أهمية وسلطات وصلاحيات لم تكن تتمتع بها سابقاً نتيجة تفكك الدول الشيوعية، وسيطرة نظريات الاقتصاد الحرّ، والحاجة الماسة للدول النامية إلى الاستثمارات الأجنبية المتطورة التي فرضت نظامها على النظام الاقتصادي الجديد على الرغم من وجود مجموعة من القواعد المتعلقة بحماية الاستثمار الوطني الذي نادت به اليابان في هذه المرحلة.

أمام هذا التوسع الهائل للشركات المتعددة الجنسيات، زاد الاهتمام بها على المستويات كافة وفي مختلف المجالات، وذلك نظراً للدور المؤثر الذي تقوم به في النطاقين الوطني والدولي. وتكفي الإشارة إلى أنه في نهاية القرن العشرين تحكمت الشركات المتعددة الجنسيات بما يعادل 27٪ من الإنتاج العالمي، وتم من خلالها أكثر من 35٪ من المبادلات الدولية، وبذا فهي تعد قوة اقتصادية لا يمكن التقليل من شأنها ومن تأثيرها في المجالين الوطني والدولي اقتصادياً واجتماعياً.

ومع التسليم بالدور المتنامي للشركات المتعددة الجنسيات في المجتمع الدولي، فإن الخلاف سرعان ما دبّ بين المعنيين بالأمر حول جدواها؛ فهنالك من يرى أن هذه الشركات تعد مرحلة من مراحل تطور المشروعات الرأسمالية، وهي بذلك تؤدي إلى التوسع الرأسمالي وتحقيق مزايا التكامل الاقتصادي، ولها دور فعّال في تنمية الاقتصاد العالمي، وتشغيل اليد العاملة، ونمو دول العالم الثالث، وتظهر هذه الآثار الإيجابية بتنشيط الشركات المتعددة الجنسيات للتجارة الدولية، ونقل رؤوس الأموال إلى حيث تمسّ الحاجة إليها، وقدرتها على تطوير التقانة (التكنولوجيا) والنهوض بالمشروعات العمرانية في الدول النامية. بينما يذهب آخرون إلى أن الشركات المذكورة تمثل تحدياً لسيادة الدول، وأنها نتيجة لذلك، تشكل مساساً خطيراً لهذه السيادة إن لم تكن تفريغاً

لها من مضمونها، وآثارها السلبية تكمن في أنها، فضلاً عن السيطرة الاقتصادية، لا تراعي مصالح الدول المضيفة، وتستنزف ذوي الكفاءات فيها، وتغريهم بالمرتبات الضخمة على الهجرة، وتعوّد الشعوب على استهلاك سلع كمالية تضر بالاقتصاد القومي وتنافس السلع المحلية.

ماهية الشركات المتعددة الجنسيات

تعريفها

لايوجد إجماع على تعريفٍ موحّد للشركات المتعددة الجنسيات، بل هناك اختلاف في تسميتها.فبعضهم يدعوها: الشركات المتعددة الجنسيات، وآخرون: الشركات عبر الوطنية. ويعود السبب في اختلاف التعريفات إلى اختلاف وجهات النظر حولها بين الاقتصاديين من جهة. والحقوقيين من جهة أخرى، وكذلك بين الدول الغنية من جهة، والدول النامية من جهة أخرى.

وأول هذه التعريفات جاء من دافيد ليلينثال David E.Lilienthal حيث عرفها بأنها: «الشركات التي مركزها الرئيسي في دولة ما وتعمل وتعيش في ظل قانون دولة أخرى». هذا التعريف أخذ بالجنسية الواحدة للشركة وبالعمليات الأجنبية، ولم يأخذ بالشركات التي لها أكثر من مركز في أكثر من دولة واحدة، كما هو حال الشركات الأمريكية والإنكليزية بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية.

أما الاقتصاديون فقد عرفوها أنها الشركات أو المؤسسات التي تملك جزئياً أو كلياً العائدات والأموال وتسيطر عليها وتديرها في أكثر من دولة واحدة. وميزة هذا التعريف أنه لم يحدد شكلاً قانونياً محدداً للشركات المتعددة الجنسيات التي يمكن أن تكون شركات خاصة أو عامة، أو مؤسسات فردية الملكية، كما أنه لم يميّز بين الاستثمار

المباشر للشركات المتعددة الجنسيات في الدول الأخرى والمساهمة في مشاريع استثمارية مع غيرها (إدارة أعمال في دولة أخرى أو استثمار أموالها فيها).

إن لجنة الأشخاص المميزين لدى الأمم المتحدة ذهبت أبعد من التعريف البسيط السابق حتى تتوصل إلى التمييز بين الشركات المتعددة الجنسيات والشركات عبر الوطنية transnational companies، وذلك بناء على طلب الأشخاص الذين يمثلون دول أمريكا الجنوبية المنضمة لمجموعة Andean، فقد ميّز هؤلاء الأشخاص بين الشركات المتعددة الجنسيات، وهي الشركات التي تؤسس من أكثر من دولة واحدة، وفي أكثر من دولة واحدة عملاً بمجموعة قواعد Andean، والشركات عبر الوطنية وهي الشركات التي تقوم بأعمال استثمارية مباشرة أو غير مباشرة في أكثر من دولة واحدة.

هذا الاختلاف في التسمية خلق التباساً لدى الباحثين، وحتى في المنظمات الدولية، حيث تبنى المجلس الاقتصادي والاجتماعي للأمم المتحدة ECOSOC تعبير: «عبر الوطنية» بينما أصر الاقتصاديون على استخدام تعبير: «المتعددة الجنسيات» للإشارة إلى نوع الشركات نفسه.

وفي عام 1976، وضعت منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية للدول الغربية OECD دليلاً للشركات المتعددة الجنسيات عرفتها فيه بأنها: « تتضمن عادة الشركات أو الشخصيات القانونية المختلفة، سواء أكانت مملوكة للقطاع الخاص أم العام أم المشترك، التي تؤسس في عدة دول، وترتبط بعضها مع بعض، بحيث تستطيع إحدى هذه الشركات أو أكثر ممارسة تأثير فعال في نشاطات الشركات الأخرى وبخاصة لتقاسم المعرفة والثروات مع غيرها. وقد وضع هذا التعريف من قبل الأمم المتحدة في نظامها المعدّ لتناول أعمال الشركات عبر الوطنية.

أخذت جميع التعريفات السابقة بمعايير اقتصادية أكثر منها قانونية، ولم يجمع المعنيّون على تعريف محدَّد، وبخاصة في الأمم المتحدة حيث كانت وجهات النظر مختلفة دوماً.

أما من وجهة نظر قانونية فقد قصد محسن شفيق بالشركة المتعددة الجنسيات «ذلك المشروع الذي يتكون من مجموعة وحدات فرعية ترتبط بالمركز الأصلي بعلاقات قانونية وتخضع لاستراتيجية اقتصادية عامة تتولى الاستثمار في مناطق جغرافية متعددة».

خصائص الشركات المتعددة الجنسيات

إن المعيار الأساسي لهذه الشركات هو قدرة شركة معينة على السيطرة على نشاطات شركات أخرى كائنة في دول مختلفة. وتشكل هذه الشركات وحدة اقتصادية تمارس نشاطها في مجالات متعددة (استثمارات عمل ـ نقل ـ تقانة) وتؤثر في مصالح أطراف متعددة. فالتعددية تلازم وجود هذه الشركات، إذ تتكون الشركات المتعددة الجنسيات من عنصرين: العنصر الأول وجود مجموعة وحدات فرعية ترتبط بالمركز الأصلي بعلاقات قانونية، وتخضع لاستراتيجية اقتصادية عامة، والعنصر الآخر يتضمن تعدد مراكز نشاطات المشروع. أما بقية المعايير ولاسيما تقاسم المعرفة والثروات فتبقى ثانوية بالموازنة مع المعيار السابق. وباختصار شديد تتميز الشركات المتعددة الجنسيات من غيرها بالعوامل التالية:

ـ قدرتها على نقل وحداتها الإنتاجية عبر حدود أكثر من دولة.

ـ قدرتها على استثمار وحدات إنتاج لمصلحتها في دول أخرى.

ـ قدرتها على التبادل التجاري بين أكثر من دولة واحدة عبر إنتاج شركات مرتبطة بها أو تابعة لها.

ـ قدرتها على استثمار معرفتها التقنية في دولة أخرى دون أن تفقد سيطرتها على هذه المعرفة وأن تنظم إداراتها بشكل شامل وفقاً للهيكلية التي تسمح بسيطرة أكبر على منتجاتها في عدة دول.

هذه القدرات تسمح للشركات المتعددة الجنسيات بتوزيع الإنتاج العالمي ومصادره وفقاً لسياستها.

تنظيمها

يخضع تنظيم الشركات المتعددة الجنسيات إلى قواعد وطنية تتعلق بالدولة الواحدة، وإلى قواعد دولية.

ـ القواعد الوطنية: لم تكن الدول ذات الأنظمة الاقتصادية الحرة التي تعمل وفقاً لسياسة الباب المفتوح متشابهة في تعاملها مع الشركات المتعددة الجنسيات على مر الزمن، ففي البداية وضعت هذه الدول بعض العراقيل أمام الاستثمارات الأجنبية المباشرة باعتبارها (من وجهة نظرها) تشكل خطراً على الاقتصاد، وتهدر الثروات الوطنية، ولذلك سنت التشريعات التي تحد من الاستثمارات المباشرة ما لم تكن مقرونة بحيازة المعرفة التقنية المرجوة كفائدة أولى من الاستثمار المباشر (مثل اليابان التي منعت الاستثمار المباشر لديها ما لم يكن مقروناً بنقلٍ للتقنية).

كما كانت ثمة سياسة الحماية للاقتصاد الوطني التي ظهرت مباشرة بعد الحرب العالمية الثانية، والتي منعت الشركات الأجنبية من العمل لديها أو حدّت من ذلك، هذا بالإضافة إلى وجهة النظر الماركسية التي انتشرت في المعسكر الشرقي حتى تاريخ سقوطه، والتي لم تسمح للشركات المتعددة الجنسيات بالعمل لديها إلا بواسطة اتفاقية خاصة.

كما أن دول العالم الثالث غيرت نظرتها إلى هذه الشركات، فبعد أن حاربتها وقامت بسلسلة قوانين التأميم التي شملت بعضها، عادت لتفتح أبوابها للاستثمار المباشر، وللسماح بحرية نسبية أو مطلقة لعمل هذه الشركات لديها.

أما من الناحية القانونية فيتم تنظيم عمل الشركات المتعددة الجنسيات بموجب العديد من التشريعات والقوانين التي تتناول: جنسية الشركة ـ خضوعها للازدواج الضريبي أم لا ـ قوانين العمل النافذة على العمال لديها ـ القضاء الذي تخضع له ـ تنفيذ القرارات القضائية ـ قانون المحاسبة ومراقبة الشركات ـ قوانين الاستثمار ـ وقوانين المنافسة الحرة وغيرها.

هذه القوانين تنظم مثلاً قدرة الشركات المتعددة الجنسيات على النشاط في دول أخرى وطريقة هذا النشاط: هل يجب مثلاً أن تؤسس الشركة فروعاً ليست لها شخصية اعتبارية مستقلة، أو يمكن تأسيس شركات برأسمال تملك الشركة الأم أغلبه أم لا ؟ هل تعد الشركة المؤسسة في دولة ما حاملة جنسية هذه الدولة أم هي تحمل جنسية الشركة الأم التي تملك أكثر رأسمالها؟

لذلك قد يخلق التنظيم القانوني الوطني مشكلات عدة أمام الشركات المتعددة الجنسيات تختلف باختلاف الرغبة فيها أو عدمها. فبعض التشريعات تسهل عملها وتبرم اتفاقيات دولية وثنائية تسمح لها مثلاً بعدم دفع الضرائب ثانية (اتفاقيات منع الازدواج الضريبي)، وأن تكون مملوكة بأغلب الرأسمال الأجنبي، والبعض الآخر يحدّ منها بطرائق أخرى.

وبهذا الصدد، أعطت دول مجموعة Andean في أمريكا الجنوبية (بوليفيا ـ شيلي ـ كولومبيا ـ الأكوادور) نموذجاً للتعامل مع الشركات المتعددة الجنسية باعتبارها دولاً

مضيفة، حيث وضعت تقنيناً دولياً للسلوك يتعلق بالاستثمارات الأجنبية، وبالتالي الشركات المتعددة الجنسية.

هذا وقد حدد هذا التقنين نسبة المساهمة وسيطرة الدول الأجنبية والأفراد الأجانب في المشروعات المحلية، وذهب إلى إلغاء الاستثمارات الأجنبية في القطاعات الاقتصادية الحيوية، وإلى تنمية التقانة (التكنولوجيا) الوطنية واحلالها محل التقانة (التكنولوجيا) الأجنبية وتم وضع هذا التقنين موضع التنفيذ عبر مجموعة من القواعد القانونية التي خفضت نسبة مساهمة الشركات الأجنبية القائمة، ومنعت تأسيس شركات برأسمال أجنبي، ولم تمنح أي ضمان في مواجهة قيام دولة من الدول الأعضاء بتصفية الاستثمارات الأجنبية، وحظرت تعامل الشركات الأجنبية في قطاع الخدمات والتجارة الداخلية والمصارف والتأمين، إضافة إلى تبني نظام مراقبة الشركات الأجنبية حسابياً ووضع شروط للحصول على ترخيص للاستثمار ونقل الأموال.

أما فيما يتعلق بنقل التقانة technology، فقد فرض التقنين شروطاً تمنع ترخيص عمل الشركات الأجنبية التي لا تنقل أيَّ تقانة متطورة وفقاً لمعايير تضعها الدول المعنية، وهذا كله ضمن نطاق أفضلية للشركات المتعددة الجنسية الإقليمية والعائدة للدول المنتمية لمجموعة Andean.

إن هذا التنظيم الوطني رافقته محاولات عديدة للتنظيم الدولي، إضافة إلى قوانين لها الصبغة الدولية.

ـ التنظيم الدولي: هناك نوعان من التنظيم الدولي للشركات المتعددة الجنسيات، أحدهما يتناول جزءاً من نشاطها، والثاني حاول أن يكون شاملاً.

فالتنظيم الدولي الجزئي يمثل في الإعلان الثلاثي (حكومات، وأرباب عمل، وعمال) المبادئ المتعلقة بالشركات المتعددة الجنسيات السياسية والاجتماعية.

ويرمي هذا الإعلان الذي صدر عن منظمة العمل الدولية في عام 1977إلى تشجيع دور الشركات المتعددة الجنسية في دفع النمو الاقتصادي والاجتماعي للدول، مع ضرورة حل المشكلات التي تواجه هذه الوحدات، كما يوجب هذا الإعلان على الشركات المتعددة الجنسيات أن تحترم أهداف سياسات الدول التي تزاول فيها عملياتها.

ويشمل الإعلان تنظيم أمور العمالة ورفع مستواها، وتطبيق مبدأ المساواة في الفرص والمعاملة بين العمال، ووضع قواعد استقرار العمل والتدريب، ونظام الأجور والأرباح وظروف العمل والمعيشة والصحة والأمن وغيره.

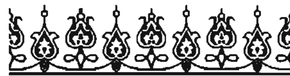
أما مستوى التنظيم الدولي الشامل فقد ظهرت الحاجة إليه في المجلس الاقتصادي والاجتماعي للأمم المتحدة الذي رأى ضرورة وضع دليل دائم لعمل الشركات المتعددة الجنسيات، وذلك لإقامة نظام اقتصادي عالمي جديد يتصدى لمشكلات التنمية في المجالات كافة، ويحدّ من السلطات الواسعة للشركات المتعددة الجنسيات بالتوازن مع السماح لها بالعمل، نتيجة الحاجة الماسة لها في مجال التقانة (التكنولوجيا).

ويذهب هذا النظام إلى وضع منهج يجب اتباعه من قبل الشركات المتعددة الجنسيات، وهذا المنهج يختلف تبعاً لوجهات نظر الدول وظروفها الاقتصادية؛ فالدول النامية ترى أن يتم اقرار قواعد ملزمة في صالح الدول المضيفة عن طريق فرض سياستها الاقتصادية وسيطرتها على الموارد الطبيعية، وبالتالي خضوع الشركات المتعددة الجنسيات لقانون الدولة المضيفة وقضائها.

أما الدول المتقدمة فاتجهت اتجاهاً اقتصادياً وليس سياسيا، يقوم على بيان أهمية الشركات المتعددة الجنسيات ونشر آلية السوق. وقد ظهر هذا الاتجاه باتفاقية واشنطن

لحماية الاستثمارات الأجنبية، وكذلك بظهور الوكالة الدولية للتأمين على الاستثمارات وغيرها.

وظهرت حديثاً على المستوى الدولي والوطني قواعد المحافظة على حرية المنافسة (anti- trust law في الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوربي) وهي تحدّ من اندماج الشركات، ومن سيطرتها على الأسواق العالمية بشكل احتكاري، وذلك حماية للمستهلك، وللحدّ من التوسع الكبير للشركات المتعددة الجنسيات على المستوى الدولي والداخلي بحيث لا تصبح شركات احتكارية.



جوزيف شومبيتر

(1883 - 1950م)

جوزيف شومبيتر Joseph Schumpeter اقتصادي وعالم اجتماع أمريكي وُلد في مورافيا ـ تشيكيا وتوفي في تاكونيك ـ كونيتيكت ـ الولايات المتحدة الأمريكية. اشتهر بنظرياته حول التنمية والدورات الاقتصادية. وتمرد على المدارس الاقتصادية السائدة في زمنه وخرج على أساتذته في مدرسة فيينا التقليدية الجديدة مبتعداً عن التحليل السكوني (الستاتيكي) محاولاً تأسيس نظرية التحليل الحركي (الديناميكي). وباهتمامه الكبير بالجمع بين النظرية الاقتصادية والإحصاء، إضافة إلى التاريخ وعلم الاجتماع. في معالجة القضايا الاقتصادية لعصره، يكون قد أدار ظهره مرة ثانية للمدرسة التقليدية الجديدة، وكذلك للمدرسة الكينزية، والكينزية الجديدة فيما بعد.

تلقى شومبيتر علومه في فيينا واهتم بالآداب الإنسانية القديمة بين عامي 1901 و1906. ودرس الاقتصاد والحقوق في جامعة فيينا. وبعد إصدار كتابه «طبيعة النظرية الاقتصادية ومحتواها الرئيس» عام 1908، حصل على كرسي الأستاذية في جامعة تشيرنوفيتز Czernowitz في عام 1909. ثم في جامعة كراز Graz في عام 1911. وفي عام 1912، نشر كتابه الشهير «نظرية التطور الاقتصادي» الذي أبرز فيه أفكاره الاقتصادية المستقلة بمواجهة المدارس السائدة آنذاك. شغل منصب وزير المالية في الحكومة الاشتراكية النمسوية في عامي 1919 و1920. وفي عام 1932، حين كان أستاذاً في جامعة بون، قَبِل شومبيتر كرسي الأستاذية في جامعة هارفرد في الولايات المتحدة وبقي فيها حتى وفاته.

يُعد جوزيف شومبيتر مؤسس التحليل الاقتصادي الحركي (الديناميكي) إذ خرج على المدرسة التقليدية الجديدة (النيوكلاسيكية) التي كانت تؤسس التحليل الاقتصادي على نظرية التوازن الاقتصادي العام، وتُعد النشاط الاقتصادي عملية تتجدد على نحو سكوني ولا تأخذ التغيرات بالحسبان. في حين لفت شومبيتر الانتباه إلى تطور المنظومة الاقتصادية وتقلباتها، وإلى نمو الاقتصاد وتغيراته أيضاً واضعاً بذلك مبادئ التحليل الحركي الضروري لتفسير قوانين التغير.

ويعود إلى شومبيتر أيضاً الفضل في إبراز دور المستحدث entrepreneur، وابتكاراته في تطوير النشاط الاقتصادي، مندفعاً وراء الربح. يسعى المستحدث، بحسب شومبيتر، إلى تجميع عوامل الإنتاج وتشغيلها إضافة إلى توزيع الفوائض الاقتصادية المتحققة لخدمة النمو الاقتصادي المطرد. وانطلاقاً من نظريته في دور المستحدث وابتكاراته يفسر شومبيتر تعاقب مراحل الدورة الاقتصادية من النهوض (الرخاء) إلى الأزمة مميزاً الدورة الاقتصادية طويلة الأمد التي تتفاعل لمدة خمس وخمسين سنة (دورة كوندراتييف Kondratiev) من الدورة متوسطة الأمد لمدة تسع أو عشر سنوات وكذلك من الدورة القصيرة التي تتفاعل لمدة أربعين شهراً (دورة كيتشين Kitchin). ويؤكد شومبيتر في الوقت ذاته أن النمو الاقتصادي هو نمو دوري بطبيعته إذ يتحقق النمو في مرحلة النهوض ويعود إلى التدني والتراجع في مرحلة الركود. وفي معالجته لمسألة مستقبل النظام الرأسمالي يجمع شومبيتر إلى نظرته الاقتصادية نظرة المؤرخ وعالم الاجتماع ليقرر، خلافاً لكارل ماركس، بأنه لا توجد أسباب اقتصادية تحتم هلاك الرأسمالية كنظام. غير أنه يرى بأن الرأسمالية تُستهلك بسبب نجاحاتها الذاتية، إذ إن التركز الاقتصادي المتزايد يقود إلى توليد مناخ اجتماعي معادٍ للمؤسسات الكبيرة: ضعف عداونية البرجوازية التي تفقد سيطرتها العائلية على المؤسسات وبروز

طبقة واسعة من المثقفين الذين يزداد شعورهم بعدم الرضا، مما يقود، بحسب شومبيتر وخلافاً لرغبته، مسار التطور باتجاه الاشتراكية، ويكون بذلك قد توصل إلى النتيجة نفسها التي توصل إليها ماركس ولكن بطريقة أخرى.

ترك شومبيتر أثراً كبيراً في تطور النظرية الاقتصادية في المؤلفات الكثيرة التي خلّفها. فقد كتب، إضافة إليها «دورات الأعمال ـ تحليل نظري تاريخي وإحصائي للرأسمالية» عام 1939 و«الرأسمالية والاشتراكية والديمقراطية» عام 1942، و«تاريخ التحليل الاقتصادي» الذي لم يتم كتابته ونُشر عام 1954 بعد وفاته.

كان شومبيتر يفكر بالنمو الاقتصادي في المدى الطويل وكانت مؤلفاته تتعارض مع نظرية كينز في كتابه «النظرية العامة» الذي اقترح فيه حلولاً مؤقتة لأزمة الرأسمالية ونجح فيها، مما جعل شومبيتر في الصف الخلفي آنذاك غير أن التغيرات التي حدثت في سيرورة النظام الرأسمالي العالمي وطبيعة الأزمات الاقتصادية التي يعاني منها منذ السبعينيات جعلت الاقتصاديين المعاصرين يعيدون النظر في أهمية إسهامات شومبيتر التي تساعد في فهم الكثير من الصعوبات التي يواجهها الاقتصاد العالمي في الوقت الراهن، إذ تغيرت طبيعة الأزمات من أزمات فائض إنتاج إلى أزمات تدني مستوى الانتفاع من الطاقات الإنتاجية.



الصرف

الصرف exchange هو عملية استبدال عملة ما بمعادلها من عملة أخرى، كاستبدال اليورو بالدولار. وصرف العملة أو استبدالها قد يكون يدويّاً كأن يأتي حامل الجنيهات المصرية إلى المصرف أو أحد محلات الصرافة فيستبدل الجنيهات بها دولارات أو العكس، وقد يكون الصرف عن طريق الحسابات المصرفية: كأن يكون لأحدهم حساب مفتوح بالدولار في بلد آسيوي ويرغب في السفر إلى أحد بلدان الاتحاد الأوربي حيث له حساب باليورو، فيطلب من مصرفه تحويل مبلغ معين من حسابه بالدولار إلى حسابه المفتوح باليورو، فيكون بذلك قد صرف كمية معينة من الدولارات بمكافئها من اليورو، وتم تحويلها عبر المصرف.

والصرف عملية حديثة النشأة نسبياً ترجع أساساً إلى أوائل القرن العشرين. في الماضي غير البعيد كان الناس يتعاملون داخلياً وخارجيّاً بالمعادن الثمينة المصكوكة نقوداً وكان التعامل يتم على أساس وزن القطع النقدية ومحتواها من المعدن الثمين، الذهب أو الفضة، وبالقيمة التجارية لهذين المعدنين. وفي تلك المرحلة لم يكن الأمر يتعلق بعملية صرف الذهب بالفضة أو العكس وإنما مجرد مبادلة أحدهما بالآخر مثل مبادلة أي سلعة بأخرى.

ولكن بعد استخدام النقود الورقية في التداول على نحو منفصل عن معادلها المعدني، أصبحت كل دولة تحدد قيمة وحدتها النقدية بمعادل ذهبي أو فضي وتعطيها قوة إبرائية محددة داخل حدود ترابها الوطني، ولا تلتزم في كل الحالات استبدال الذهب أو الفضة بها. وهكذا فإن قيمة الوحدات النقدية لم تعد ثابتة، وغير ملزمة لأحد خارج التراب الوطني. ولهذا كانت المعاملات تتم بين الشعوب إما بالمعادن

الثمينة أو بعملة البلد البائع، مما كان يقتضي اللجوء إلى صرف العملات الوطنية بالذهب أو بالعملات الأجنبية لدفع أثمان البضائع التي يجري شراؤها خارج حدود الوطن.

الصرف والتجارة الدولية

حتى الحرب العالمية الأولى كانت المبادلات الداخلية والخارجية تجري بنقود ذات قيمة ثابتة على قاعدة الذهب، أما خلال الحرب العالمية الأولى وبعدها، وفي ضوء ما أحدثه الإنفاق الحربي الواسع من إصدار نقود ورقية كثيرة دون تغطية معدنية لها، لم تعد أي من الدول قادرة على استبدال الذهب بأوراقها المصرفية.ومع تزايد عمليات الإصدار النقدي الورقي لتمويل متطلبات الحرب فقدت عملات الدول كثيراً من قيمتها وبنسب متفاوتة مما كان له أثر كبير في استقرار المعاملات الدولية.

فعند ارتفاع مكافئ العملة الوطنية في بلد ما قياساً بعملات الدول الأخرى تصبح تكلفة إنتاج السلع في هذا البلد مرتفعة بالمقارنة مع تكاليف إنتاج السلع المماثلة في باقي الدول. ويؤدي ذلك إلى تدني صادرات هذا البلد وزيادة وارداته، فيحصل عجز في ميزانه التجاري مع العالم الخارجي. ومن شأن هذا العجز أن يزيد في عرض عملته الوطنية وزيادة الطلب على العملات الأجنبية لتمويل المستوردات مما يقود إلى تغير معاكس في اتجاه مكافئ العملة الوطنية، وميل سعر صرفها إلى الانخفاض، فيعود اتجاه الصادرات إلى الارتفاع والواردات إلى الانخفاض. يتضح من ذلك أن التغيّر في مكافئ العملات بعضها مع بعض يكون سبباً في عدم استقرار التجارة الدولية، ويؤدي إلى اختلالات في الموازين التجارية وموازين المدفوعات في دول العالم، مما يحدث اختلالات في المعاملات الدولية. ولكن إذا حدث هذا التغير بصورة عفوية ودون

تدخل من الدول فإنه يتحول إلى وسيلة لتحقيق التوازن العفوي بين أسعار صرف العملات تبعاً للقوى الاقتصادية لهذه الدول، وقدراتها التصديرية التنافسية.

عوامل تحديد أسعار الصرف

يتحدد مكافئ عملة أي بلد أو سعر صرفها في ضوء الوضع الاقتصادي للبلد وطاقاته الإنتاجية العاملة، كما يؤدي وضع الميزان التجاري دوراً فاعلاً في تحديد مكافئ النقد الوطني. فكلما كان الميزان التجاري رابحاً يرتفع سعر صرف العملة الوطنية، والعكس صحيح.

ولسياسة الإصدار النقدي، من حيث الاتجاه نحو التوسع (زيادة الإصدار) أو الاتجاه نحو الانكماش (نقص الكتلة النقدية قياساً بقيم الإنتاج) دور حاسم في تحديد مكافئ القدرة الشرائية للنقد الوطني، ومن ثمّ في سعر صرف الوحدة النقدية معبراً عنه بوحدات النقد الأجنبي أو بأجزاء منها. تتحدد القدرة الشرائية للنقد بالعلاقة بين قيم السلع والخدمات المنتجة في الاقتصاد الوطني من جهة، والكتلة النقدية الموضوعة في التداول من جهة أخرى، ومن أجل تلافي حدوث تقلبات كبيرة في تكافؤ أسعار صرف العملات المختلفة فيما بينها بما يهدد استقرار التجارة الدولية، تم الاتفاق في مؤتمر «بريتون وودز» المنعقد في نهاية الحرب العالمية الثانية، على إقرار نظام نقد دولي يسمح بتحديد أسعار صرف ثابتة لعملات الدول الأعضاء في صندوق النقد الدولي.

نظام الصرف الثابت

في مؤتمر بريتون وودز تمّ إقرار نظام صرف ثابت، وتحديد مستوى تكافؤ أسعار صرف العملات فيما بينها، وأوكل إلى صندوق النقد الدولي مراقبة ذلك، فقد التزمت الدول الأعضاء في الصندوق تحديد سعر تكافؤ عملاتها الوطنية بالذهب والدولار. كما تم تحديد سعر تكافؤ الدولار بالذهب أيضاً، كما التزمت الدول بأن تتولى مصارفها

المركزية ضمان استقرار سعر تكافؤ عملاتها الوطنية مقابل الذهب والدولار بتدخلها في أسواق الصرف عند الضرورة. فنظام الصرف الثابت يعني تحديد أسعار تكافؤ مستقرة بين كل من العملات الوطنية والذهب والدولار، وتثبيت أسعار التكافؤ بين هذه العملات على نحو غير مباشر.

في ظل نظام الصرف الثابت يمكن لسعر صرف أي عملة أن يتغير ضمن هامش (+ آو -2.25٪) وفي حال تجاوز التغير هذه النسبة يتوجب على المصرف المركزي التدخل لتصحيح الوضع. كما سمح نظام صندوق النقد الدولي لأي دولة تحريك سعر صرف عملتها المحدد سابقاً في حدود (+ أو -10٪) على أن تعلم صندوق النقد الدولي بذلك لاحقاً. أما إذا كانت الضرورة تقتضي أن يتجاوز التغيير حدود 10٪ فيجب على الدولة أخذ موافقة الصندوق مسبقاً بعد دراسة أوضاع الدولة الاقتصادية، ويقوم صندوق النقد الدولي بإبلاغ أي تغيير في سعر الصرف إلى جميع الدول الأعضاء.

غير أن نظام الصرف الثابت لم يصمد أمام الواقع، فمنذ 15 آب 1971، عندما ألغى الرئيس الأمريكي استبدال الذهب بالدولار توقف فعلياً العمل بنظام الصرف الثابت. وأصبحت أسعار تكافؤ العملات فيما بينها تتحدد على قاعدة العرض والطلب أو ما يسمى بأسعار الصرف العائمة.

وبموجب نظام الصرف العائم تتغير أسعار صرف العملات بحرية تامة حتى يتحقق التوازن بين عرض العملة والطلب عليها نظرياً، ولاتتدخل المصارف المركزية للتأثير على سعر الصرف. ويتحقق التوازن بين أسعار الصرف عفوياً في ضوء أوضاع الموازين التجارية وموازين المدفوعات للدول المشاركة في التبادل الدولي. فالعجز في ميزان المدفوعات والميزان التجاري يؤدي إلى انخفاض في سعر تكافؤ العملة، وهذا بدوره يشجع على زيادة الصادرات وتخفيض الواردات حتى إعادة التوازن.

غير أن تعويم صرف العملات على نحو تام غير موجود في الواقع العملي، لأن من شأن ذلك أن يعرقل المبادلات الدولية ويخلق إرباكاً في النشاط الاقتصادي للدول. لهذا فإن المصارف المركزية تتدخل في مراقبة تغيير أسعار الصرف لتلافي حدوث اختلالات كبيرة في مستويات تكافؤ العملات مما قد يؤدي إلى إلحاق الأذى في العلاقات التجارية الدولية.



الصناعة

تعريف الصناعة وتطورها التاريخي

الصناعة industry هي عملية أو عمليات يتم بموجبها تحويل مادة خام أو مادة أولية إلى منتج نهائي يلبي حاجة المستهلك المحلي أو يهدف إلى التصدير، أو تنتج سلعة نصف مصنعة يتم تحويلها بعملية أو عمليات إلى منتَج نهائي استهلاكي (صناعة تحويلية) أو منتَج رأسمالي (كالآلات).

من المسلم به أن الأمم والمجتمعات في تطور مستمر، إلا أن سرعة التطور مرتبطة بجملة من الظروف التي تختلف باختلاف الشعوب والأقاليم الجغرافية وباختلاف الحضارات والعادات والأعراف والتقاليد. وهذا التطور ينعكس على مجمل الحياة الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، وعليه فإن المجتمعات قد انتقلت من مرحلة إلى أخرى بسرعة أو ببطء. وبصورة عامة كان المجتمع في بداية الأمر مجتمعاً رعوياً يعمل برعي الماشية ينتقل من مكان لآخر باحثاً عن الكلأ والماء، ثم انتقل بعده ليستقر في مكان محدد مناسب معتمداً في معيشته على الزراعة، فأضحى مجتمعاً زراعياً، ثم تحول تدريجياً إلى مجتمع صناعي متقدم ذي حضارة ومؤسسات عن طريق تحويله المواد الأولية الناتجة من الزراعة أو المواد الخام الموجودة على سطح الأرض أو باطنها إلى صناعة وإنتاج؛ مستخدماً في عملية التحويل قوة البخار ثمّ قوة الماء فالكهرباء، فالطاقات الأخرى، فكانت الثورة الصناعية التي تبعتها تطورات علمية أدت إلى الانتقال إلى مرحلة أخرى أكثر تقدماً سميت بمرحلة الثورة العلمية والتكنولوجية، رائدها العلم والتقدم التقني.

الصناعة والنمو الصناعي

تقوم الصناعة على اختراع الآلات والأدوات، وهي جوهر العملية التنموية التي سببّها النمو الاقتصادي والتي سببت زيادة في الناتج القومي ومتوسط دخل الأفراد، والصناعة هي رافد أساسي للاستقلال السياسي ومحاولة لتحرير الاقتصاد من التبعية الأجنبية، فالصناعة الأكثر مرونة والأكثر استجابة للمتغيرات المادية والإنسانية هي التي تعمل على الاستفادة مما تجود به الزراعة من مواد وما يستخرج من الأرض لتلبية حاجات الإنسان التي تزداد يوماً بعد يوم كماً ونوعاً، ولكن بالشروط الموضوعية وبالعلاقة السليمة بين القطاعات الاقتصادية (الموارد الطبيعية والموارد البشرية والموارد المادية).

انتقلت البشرية من عصر الثورة الصناعية إلى عصر الثورة العلمية والتكنولوجية التي تقوم على العلم والبحث العلمي بالاكتشافات في علوم الرياضيات والفيزياء التي هي أساس الإنشطار النووي والصناعة النووية والحاسبات الالكترونية وكذلك اكتشافات الكيمياء على اختلافها، وعلم الأحياء الذي هو أساس التغيرات في مجال الزراعة والطب، مما أدى إلى تسريع عمليات التصنيع الحديثة والإنتاج الواسع جداً وإلى التقدم التقني.

التبدلات الاجتماعية والسياسية

مرت وتمر بالعالم تحولات اقتصادية واجتماعية واسعة وتغيرات إقليمية ودولية أدت إلى نشوء النظام العالمي الجديد الذي لم يقم في الحقيقة على الحوار بل فرضته دولة أو دول بفعل قوتها وسيطرتها، لذلك يجب تسميته بالنظام الجديد للعالم الذي نادى بعولمة الاقتصاد. وبحرية التجارة الخارجية واعتماد اقتصاد السوق والذي من ميزاته الشركات المتعددة الجنسيات العابرة للقارات ذات السيطرة الكبيرة، والذي يتبنى الحد

من تقديم الخدمات الاجتماعية من قبل الحكومة والحد من صلاحياتها والتخلي عن وظيفتها الاجتماعية والاكتفاء بممارستها لحق السيادة أي القيام بوظيفتها التقليدية، والذي ينفذه كل من صندوق النقد الدولي والبنك الدولي ومنظمة التجارة العالمية. كل ذلك من شأنه التراجع عن المكتسبات الاجتماعية والاقتصادية للمواطنين، ولاسيما في الدول النامية، وخلق حالة من عدم الاستقرار الاجتماعي والنفسي، مما يؤدي إلى عدم زيادة الإنتاج وعدم تطوير جودته في هذه الدول، إذا لم ترافق هذه الإجراءات إصلاحات ضمن تصور كلي وخطة اجتماعية واضحة المعالم.

الصناعة في المجتمعات المتقدمة

الصناعة والتصنيع ليس هدفاً مجرداً بحد ذاته، بقدر ما هو تلبية لحاجات المواطنين ومساهمة في دعم الاستقلال السياسي برفده باستقلال اقتصادي حقيقي، فهو يقوم في الدول المتقدمة على الإنتاج الكبير لسوق واسعة بكميات كبيرة وبكلفة أقل، مستخدمة التكنولوجيا الحديثة التي تعمل على تطوير الإنتاج وأساليبه وإدارته وتسويقه وخلق صناعات مستقبلية متطورة، تستند إلى اكتشافات حديثة وبحث علمي في تطور دائم ومستمر، مما يؤدي إلى خلق مجتمعات صناعية جديدة بأسسها وهيكلها وعلاقاتها، وترك الصناعات الملوثة للبيئة أو التي تحتاج إلى عمالة كبيرة.

الصناعة في العالم الثالث

يمكن أن يوصف العالم الثالث بأنه عالم متخلف ذو تبعية للدول الرأسمالية المتقدمة، أي ذو الاقتصاد التابع، باستيراده للآلات وقطع التبديل والمواد، والمتسّم بناتج قومي ومتوسط دخل فردي منخفضين وصناعة خفيفة ضعيفة كماً ونوعاً ومهارة فنية متدنية وتقنية بسيطة، وتراكم رأسمالي منخفض.

الصناعة في الوطن العربي

أما في الوطن العربي فتتصف الصناعة عامة بأنها ضعيفة متكررة، فهي متنافسة غير متكاملة تعرقل مستقبلاً خطوات التكامل الاقتصادي العربي، الأمر الذي يتطلب القيام بخطوات تنسيق تمهيدية تتبعها خطوات من أجل الوصول إلى تكامل اقتصادي فوحدة اقتصادية عربية، ومن أجل وصف واقع الصناعة في الوطن العربي لابد من الإشارة إلى أن هذه الصناعة تختلف من قطر عربي لآخر حسب ظروف كل منه وحسب تطور اقتصاده. ويمكن تقسيم الدول العربية إلى ثلاث مجموعات حسب هيكلها الصناعي ومكانة الصناعة في اقتصادها الوطني:

فالمجموعة الأولى: تضم كلاً من مصر وسورية ولبنان والأردن والمغرب وتونس وهي دول ذات كثافة سكانية مرتفعة، كونت نواة صناعية استهلاكية مبكرة نسبياً متنوعة الهياكل الاقتصادية وذات إنتاج متوازن إلى حد ما بين عدد من الفروع الصناعية يعادل الزراعة والقطاع المنجمي، فالفوسفات والنفط والصناعات التحويلية كالمنسوجات والألبسة الجاهزة والأغذية والتبغ والجلديات والخشب والأثاث تشكل أساس بنيانها الصناعي.

والمجموعة الثانية: تضم دولاً كالعراق والجزائر وهي كدول المجموعة الأولى، لكنها تختلف عنها باعتمادها الرئيسي على فعاليات البترول والغاز و دولاً أخرى كالإمارات وسلطنة عُمان وقطر وليبيا والكويت ذات كثافة سكانية قليلة تؤدي فيها الصناعات التحويلية دوراً مهماً ودولاً كالسعودية والبحرين اللتين أخذتا تستأثر فيهما الصناعات التحويلية بدور كبير لديها، إضافة إلى المواد النفطية والغازية والبتروكيمياويات.

أما المجموعة الثالثة: **فهي** تضم دولاً عربية أقل نمواً مثل اليمن وموريتانيا والسودان والصومال وجيبوتي، وتؤدي الصناعات التحويلية فيها دوراً ثانوياً مقارنة بالزراعة وقطاع الخدمات، وهي مصدرة للعمالة التي تحول قسماً كبيراً من أجورها إلى الوطن الأم.



الصندوق العربي للإنماء

راودت فكرة مؤسسة إقليمية عربية للتمويل الإنمائي ذهن القادة العرب منذ إنشاء الجامعة العربية، إلا أن هذه الفكرة لم تحقق تقدماً يذكر لمدة طويلة من الزمن لأسباب متعددة. وفي أعقاب حرب حزيران/ يونيو 1967، تبين جلياً لمعظم الدول العربية أن لا قوة ولا مناعة دون التعاون والتضامن من أجل بناء اقتصاد عربي متين ومؤسسات قوية وفاعلة. كما بدا للجميع أن التفرقة والتشتت يضعفان العرب ويقودان الى هزيمتهم، وأن المشروعات التي لا تنجز تحطم العزائم وتشكك في النوايا. وبناء على هذه القناعة، وبعد مرور شهرين فقط على انتهاء الحرب، تقدمت بعض الدول العربية بمقترحات ومشروعات كان الهدف منها استجماع القوى ومواجهة التحديات.

ومن هذا المنطلق، تقدمت دولة الكويت بمشروع يهدف الى دعم الجهود الإنمائية للدول العربية عن طريق مؤسسة مالية عربية مشتركة تتخصص في تمويل مشروعات التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول الأعضاء، وتعمل على تشجيع الاستثمارات المشتركة المعززة للتعاون والتكامل الاقتصادي العربي.

وقد وافق وزراء المال والاقتصاد والنفط العرب المنعقد في بغداد في آب/ أغسطس 1967 بالإجماع على إنشاء صندوق تنمية سمي «الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي»، ورفع توصية بذلك لملوك ورؤساء الدول العربية الذين اجتمعوا بعد بضعة أسابيع في الخرطوم.

وفي شهر تشرين الأول/ أوكتوبر 1967، وافق وكلاء وزارات الاقتصاد والمال على اتفاقية إنشاء الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي Arab Fund for

Economic and Social Development كهيئة إقليمية قومية برأس مال 100مليون دينار كويتي (د. ك). ثم اعتمد المجلس الاقتصادي والاجتماعي لجامعة الدول العربية نص هذه الاتفاقية التي تم التوقيع عليها في 16أيار/ مايو 1968، وأعلن نفاذها من طرف جامعة الدول العربية في 18كانون الأول/ ديسمبر 1971، وعقد أول اجتماع لمجلس محافظي الصندوق في 6شباط/ فبراير 1972، وباشر الصندوق عملياته الاقراضية من مقره في دولة الكويت في 30كانون الثاني/ يناير 1974، بعد أن استكمل تنظيم هيكله واستقطاب الكفاءات العربية اللازمة لمزاولة أنشطته.

أغراضه ومبادئ العمل فيه

حددت أهداف الصندوق العربي وأغراضه في محورين متكاملين: دعم تنمية الأقطار العربية على المستويين الاقتصادي والاجتماعي، وإنجاز المشروعات العربية المشتركة التي تهدف الى تحقيق التكامل العربي. فقد أعلن في اتفاقية إنشاء الصندوق العربي أن حكومات الدول الأعضاء قررت تأسيس هيئة مالية إقليمية عربية ذات شخصية قانونية مستقلة رغبة منها في بناء اقتصاد الدول العربية على أساس متين ومساعدة هذه الدول على تلبية متطلبات التنمية الاقتصادية والاجتماعية من جهة، وتوثيق الصلة بين الدول العربية وتنسيق سياساتها وتعزيز التعاون فيما بينها من جهة ثانية.

وحددت اتفاقية إنشاء الصندوق العربي في مادتها الثانية أغراض الصندوق في عمليات تمويل المشروعات الإنمائية في الدول والبلاد العربية كما يأتي:

1ـ تمويل المشروعات الاقتصادية ذات الطابع الاستثماري بقروض تحمل شروطاً ميسرة للحكومات والهيئات والمؤسسات العامة والخاصة مع منح الأفضلية للمشروعات الاقتصادية الحيوية للكيان العربي والمشاريع العربية المشتركة.

2ـ تشجيع وتوظيف الأموال العامة والخاصة بطريق مباشر أو غير مباشر بما يكفل تطوير وتنمية الاقتصاد العربي.

3ـ توفير الخبرات والمعونات الفنية في مختلف مجالات التنمية الاقتصادية.

وفي ضوء تنامي دور القطاع الخاص في إنجاز مشروعات التنمية على أثر تنفيذ برامج التكيف والإصلاح الاقتصادي في الكثير من الدول العربية، وحدوث تغير ملموس في دور الدولة في اطار البيئة الدولية الجديدة، فقد عدلت هذه الاتفاقية في سنة 1997 لتشمل الإسهام في تمويل النشاطات الإنمائية للقطاع الخاص في الدول العربية. وأعيدت صياغة الاتفاقية لكي يشمل بندها الثاني الأغراض التالية، إضافة إلى ما شمله في الصياغة الأولى:

أـ تمويل مشروعات القطاع الخاص في الدول الأعضاء عن طريق تقديم القروض والضمانات على اختلاف أنواعها للمؤسسات والمنشآت ذات الشخصية الاعتبارية والمساهمة في رؤوس أموالها وتوفير عمليات التمويل الأخرى والخدمات المالية والفنية والاستشارية اللازمة، وذلك وفقاً للقواعد والشروط التي يحددها مجلس الإدارة.

ب ـ إنشاء أو المساهمة في رؤوس أموال المؤسسات ذات الشخصية الاعتبارية التي تهدف الى تنفيذ وتمويل مشروعات القطاع الخاص في الدول الأعضاء بما في ذلك توفير وتمويل الخدمات المالية والفنية والاستشارية اللازمة.

ج ـ إنشاء وإدارة صناديق خاصة تهدف إلى تحقيق أغراض معينة تتفق وأغراض الصندوق العربي، ويتم تمويلها من موارده وأي موارد أخرى، وتحدد وثائق إنشاء تلك الصناديق أغراضها وصلاحيتها وإدارتها والقواعد المنظمة لعملياتها.

واستند عمل الصندوق العربي على عدة مبادئ استوحاها من نص اتفاقية الإنشاء ومن حرصه على الإنصاف بين الدول، وتحقيق التوازن بين النشاطات، وضمان الجدوى والشفافية لكل المشروعات، ومن أهمها أن تكون المشروعات ذات أولوية ضمن خطط وبرامج التنمية، وتأكدت من خلال الدراسات جدواها الفنية والاقتصادية. وأن تتمتع الجهات القائمة على تنفيذها واستغلالها فيما بعد بالهياكل القانونية والتنظيمية والفنية الكفيلة بضمان سلامة المشروعات بما يحقق أهدافها. ويتعين كذلك أن تسهم الجهة المستفيدة بنصيب معقول في تمويل المشروع. كما يراعي الصندوق التوازن في توزيع القروض على الدول طبقاً للمعايير المقررة، مع إعطاء الأهمية للمشروعات العربية المشتركة التي تعضد التعاون والتكامل الاقتصادي بين الدول الأعضاء. ويحرص الصندوق على وضع ضوابط لتنفيذ المشروعات بما يكفل تحقيقها لأهدافها، والحصول على أفضل الشروط الفنية والمالية لتنفيذ المشروعات وذلك بطرح عمليات الشراء والتعاقد في مناقصات دولية أو محلية، أخذاً في الحسبان تشجيع المقاولات وبيوت الخبرة العربية كلما أمكن ذلك.

ومن أجل تطبيق هذه المبادئ، أولى الصندوق في عملياته أهمية كبرى للتشاور مع الحكومات، كما حرص على الاستفادة من الخبرات الموجودة في الدول العربية. وإن تكونت له في الربع الأخير من القرن العشرين بعض الخبرة والتجربة والمؤهلات الذاتية، فقد حرص دائماً على مشاركة المسؤولين المعنيين في الدول المقترضة في تقييم المشروعات وإنجازها ومتابعة هذا الإنجاز، فلم تنعزل أجهزته في مداخلاتها في سبيل التنمية عن أجهزة الدول المستفيدة، بل اعتمدت في الأساس على القدرات الذاتية المتوفرة لديها.

هيكله التنظيمي

تتألف أجهزة الصندوق من مجلس المحافظين ومجلس الإدارة والمدير العام/ رئيس مجلس الإدارة، والجهاز التنفيذي الذي يضم الموظفين اللازمين للقيام بالأعمال التي تحددها إدارة الصندوق. ويتكون مجلس المحافظين من محافظ تعينه كل دولة عضو من أعضاء الصندوق. ويعد هذا المجلس بمثابة الجمعية العمومية للصندوق وله جميع سلطات الإدارة، ولكل محافظ عدد معين من الأصوات يتناسب مع عدد أسهم الدولة التي يمثلها في الصندوق. ويتكون مجلس الإدارة من ثمانية مديرين غير متفرغين ينتخبهم مجلس المحافظين من العرب المشهود لهم بالخبرة والكفاءة.

موارده المالية

يعتمد الصندوق في تمويل نشاطه على موارده المالية المكونة من رأسماله المدفوع واحتياطاته وأرباحه غير الموزعة. وقد بدأ الصندوق أعماله عام 1974 برأسمال مصرح به بلغ 102 مليون د. ك، دفع منه حتى نهاية ذلك العام مبلغ 36مليون د.ك. ومع تزايد حاجة الدول المستفيدة من خدمات الصندوق، وفي ظل الظروف المواتية التي أعقبت تصحيح أسعار النفط عام 1973، تم زيادة رأسمال الصندوق المصرح به الى 400مليون د.ك عام 1975، ثم تقرر مضاعفته عام 1983 ليصل الى 800مليون د.ك. ويبلغ رأس المال المكتتب به والمدفوع حالياً نحو 663مليون د.ك.

ونظراً لاحتفاظ الصندوق بأرباحه المتحققة منذ إنشائه، وعدم قيامه بإجراء أي توزيعات، واستخدام موارده الفائضة في استثمارات ذات مخاطر قليلة ومحسوبة وعدم المضاربة في الأسواق المالية، فقد تمكن من تكوين احتياطات مالية بلغ تراكمها نحو 39.1مليار د.ك.

وبهذا فقد بلغت موارده أي رأسماله المدفوع واحتياطاته نحو205مليار د.ك.

إنجازاته

يتبين من نص اتفاقية إنشاء الصندوق أن الأهداف الأساسية للصندوق العربي، تتمثل في المساهمة في بناء الاقتصاد العربي عن طريق تمويل المشروعات والاستثمارات التنموية. وكان طبيعياً أن يتم في البداية التركيز في عمليات الإقراض على تهيئة وتجهيز البنى التحتية وتغطية الاحتياجات الأساسية كالغذاء والماء، وذلك لأن معظم الدول العربية كانت في بداية مسيرتها التنموية عند انطلاق نشاط الصندوق، ولم تكن قد اكتملت لديها البنى التحتية أو القدرة الذاتية اللازمة لتغطية الحاجيات الأساسية لاقتصادياتها. ومع ذلك فقد حرص الصندوق العربي على أن تشمل أنشطته الإسهام في مختلف مشروعات التنمية بما في ذلك قطاعات الإنتاج والخدمات الاجتماعية كالصحة والتعليم والإسكان وتطوير القوى البشرية. كما اهتم الصندوق بالمشروعات العربية المشتركة من حيث الإعداد والتمويل. وقام أيضاً بتقديم خطوط ائتمان لمؤسسات التنمية الوطنية لتوفير التمويل لمشروعات القطاع الخاص العربي.

وتفهماً من الصندوق لدوره الإنمائي، واستجابة لطلبات الاقتراض المتزايدة المقدمة له من الدول العربية الأعضاء، قام الصندوق بزيادة حجم إقراضه السنوي بشكل كبير وتدريجي ابتداء من عام 1986 استناداً الى سياسة إقراضية مرنة تقوم على الاحتفاظ بتوازن مناسب بين مصادر واستخدامات تدفقاته المالية في المدى المتوسط. لذلك فقد ارتفع حجم الإقراض السنوي للصندوق بشكل مطّرد من نحو 53مليون د.ك الى نحو 258مليون د. ك.

وقد قدم الصندوق العربي منذ إنشائه وحتى نهاية عام 2002قروضاً بلغت قيمتها 23.4146مليون دينار كويتي نال منها قطاع الطاقة والكهرباء 28.8بالمئة وقطاع الزراعة والتنمية الزراعية والتنمية الريفية 21.1بالمئة، وقطاع النقل والاتصالات

والموانئ 19.9بالمئة وقطاع المياه والصرف الصحي 10.6بالمئة وقطاع الصناعة والتعدين 9بالمئة وقطاع الخدمات الاجتماعية 8.9بالمئة، مع بعض المتفرقات بنسبة 1.4بالمئة.

ويعمل الصندوق بالتعاون والتنسيق مع مؤسسات التنمية العربية الوطنية والإقليمية والدولية للإسهام معها في دعم المشاريع والأنشطة الإنمائية ذات الأولوية للمنطقة العربية، ومن أهم مداخلاته في هذا المجال متابعته لأنشطة برنامج تمويل التجارة العربية، والتعاون مع المؤسسات العربية والدولية في عقد الندوات والاجتماعات المتخصصة، وعمله كأمانة للتنسيق للصناديق العربية.

لقد شارك الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي في تطوير الفكر الاقتصادي التنموي العربي، من خلال تأكيده ضرورة تكوين رؤية عربية مشتركة تركز على عملية النهوض بالمجتمع العربي كلياً، بالاعتماد على الذات والثروات المادية والبشرية العربية، والحفاظ على الذاتية الحضارية التي تجمع بين الأصالة والتطور والتحديث وتنمية الشخصية الذاتية للمجتمع العربي، وتحقيق وتعميم مبادئ الحرية والديمقراطية والعدالة والكفاية.

كما كان الصندوق أول من أعد الدراسات المتعلقة بالجامعات المفتوحة على أساس البدء بجامعة القدس المفتوحة، وكذلك كان أول من دعا وساهم في إعداد الدراسات المتعلقة بالجامعة التكنولوجية العربية والصناعات المتعلقة بالمتطلبات التعليمية، وتعليم الصغار والإسهام في حملة محو الأمية وإعداد الدراسات المتعلقة بالزلازل والهزات الأرضية والأمن الغذائي العربي والاستخدام المرشد للثروة المائية العربية وهجرة العقول العربية الى الخارج الى ما هنالك من قضايا تتعلق بالأمن الاقتصادي القومي، كربط شبكات الطرق العربية وشبكات الكهرباء والاتصالات السلكية واللاسلكية.

كما كان الصندوق العربي يمثل الصوت العربي الموحد في جميع المنابر والمنتديات التنموية الدولية، ويعمل على حشد المزيد من القروض والمنح والمساعدات الدولية للمشروعات العربية، لذلك كله أضحى الصندوق العربي مصدر الفكر والعمل العربي التنموي.



صندوق النقد الدولي

اجتمع في عام 1944م ممثلو أربع وأربعين دولة في مدينة بريتون وودز في ولاية نيوهامشر في الولايات المتحدة الأميركية ووضعوا إطاراً للتعاون الاقتصادي الدولي لتفادي أخطار الكساد العالمي، محدثين مؤسستين مهمتين هما: المصرف الدولي للانشاء والتعمير International Bank for Reconstruction and Development، وصندوق النقد الدولي International Monetary Fund.

أهداف الصندوق

تمّ إحداث صندوق النقد الدولي في عام 1945م وهو أحد وكالات الأمم المتحدة المتخصصة، وقد بلغ عدد الدول الأعضاء فيه في عام 2002م (183)عضواً ويرمي الصندوق إلى تحقيق مايلي:

- التوسع المتوازن للتجارة العالمية.
- استقرار أسعار الصرف.
- استبعاد التسابق على تخفيض قيم العملات.
- تصحيح موازين المدفوعات.

وسائله

يستخدم الصندوق لتحقيق الأهداف المذكورة أعلاه الوسائل الآتية:

1ـ يقوم بالاطلاع على السياسات والتطورات الاقتصادية والمالية في الدول الأعضاء وعلى المستوى العالمي.

2ـ ويقدم النصح للدول الأعضاء، فقد طلب الصندوق من اليابان في عام 2000م مثلاً خفض أسعار الفائدة وتشجيع إعادة هيكلة المصارف والشركات، كما طلب

الصندوق من المكسيك إعادة النظر في رساميل المصارف. وفي عام 2001م حذر الصندوق من مخاطر التراجع الاقتصادي العالمي.

3ـ ويقوم الصندوق بتقديم القروض الى الدول التي لديها مشكلات في موازين مدفوعاتها، أي عجز ناجم عن قصور قيمة صادراتها في تغطية قيمة مستورداتها، ففي عام 1997ـ1998م مثلاً قدم الصندوق الى كوريا الجنوبية (21)مليار دولار. وفي عام 2000م قدم لكينيا (52)مليون دولار كجزء من قروض قيمتها (193)مليون دولار من أجل تنفيذ برنامج مكافحة الفقر وتسهيل النمو.

4ـ كما يقوم الصندوق بتقديم المعونة الفنية للحكومات والمصارف المركزية عن طريق تقديم الخبراء والدراسات والتدريب.

5 ـ ويقدم الصندوق في اجتماعاته مع خبراء الدول منبراً لبحث السياسات الوطنية التي لها علاقة بعمله، ويعمل، وفق رأيه، على جعل العولمة تخدم الجميع.

6ـ يركز الصندوق على السياسات الاقتصادية الكلية المتعلقة بالموازنة وإدارة النقد والاعتماد وأسعار الصرف وتنظيم القطاع المالي المتعلق بالرقابة على المصارف والمؤسسات المالية.

7ـ كما يركز الصندوق على السياسات الهيكلية القطاعية التي تؤثر في السياسات الكلية.

سياساته الجديدة

استن المدير التنفيذي الجديد للصندوق السيد هورست كوهلر سياساتٍ جديدة تتفادى الأخطاء التي وقع فيها الصندوق في أزمة بلدان جنوب شرقي آسيا في أواخر التسعينات من القرن الماضي. وتتلخص هذه السياسات بما يلي:

1ـ العمل على تطوير النمو الاقتصادي غير التضخمي المستمر الذي يفيد جميع الشعوب وتشجيعه.

2ـ أن يكون الصندوق موضع الثقة في ثبات نظام النقد العالمي.

3ـ أن يركز على السياسات الكلية والتعاون مع المؤسسات الأخرى لتحقيق الصالح العام.

4ـ أن يكون مؤسسة مفتوحة تتعلم من التجارب والنقاش.

5ـ وأن تتطور بصورة مستمرة بما يتوافق مع الظروف.

أجهزته

بموجب أحكام اتفاقية إنشاء الصندوق يُعدّ «مجلس الحكام» أعلى سلطة في الصندوق، ويتألف من ممثل عن كل دولة من الدول المنتسبة الى الصندوق، ويجتمع مرة في السنة في واشنطن ـ مقر الصندوق ـ أو في أي دولة أخرى، وينفرد هذا المجلس المسمى Board of Governors باتخاذ القرارات المهمة التي تحدد السياسات والتوجهات الأساسية major policy issues في عمل الصندوق.

كما يوجد في الصندوق مجلس تنفيذي يضم أربعة وعشرين عضواً يمثل كل واحد منهم دولة أو مجموعة من الدول وفق عدد الأصوات التي يحرزها كل عضو. ويجتمع هذا المجلس أسبوعياً وكلما اقتضت الحاجة، ويدير الأعمال اليومية في الصندوق day to day policies.

أما الأعضاء الدائمون فهم: (أمريكا، إنكلترا، اليابان، ألمانيا، فرنسا، الصين، روسيا، السعودية)، وفقاً لمبالغ مساهماتهم في رأسمال الصندوق وموارده. ويأتي بعدهم الأعضاء المنتخبون البالغ عددهم ستة عشر عضواً.

وتوجد في الصندوق عدة لجان تتولى أعمالاً مختلفة منها:

أـ لجنة النظام النقدي والمالي الدولي : International Monetary and Financial Committee التي حلَّتْ محل اللجنة المؤقتة.Interim Committee.

ب ـ وتوجد لجنة أخرى تسمى: لجنة التنمية Development Committee.

يجرى التصويت في مجلس المحافظين وكذلك في المجلس التنفيذي حسب عدد الأسهم التي يمتلكها كل عضو. وكان الجهاز الفني والاداري للصندوق حتى نهاية عام 2002م يتألف من (2800)موظفاً من جنسيات نحو (133)بلداً. و تدفع الدول حصتها بما يعادل خمس وعشرين بالمئة منها بالقطع الأجنبي والباقي بعملتها الوطنية. ويمكن للصندوق أن يطلب تحويل المساهمة بالعملة الوطنية الى مساهمة بالقطع الأجنبي.

موارده

يحصل الصندوق على المال اللازم لتمويل عملياته وتقديم القروض لدعم موازين المدفوعات من رأسماله، ومن السوق المالية، ومن الاتفاقات التي يعقدها مع الدول لتأمين الأموال اللازمة له، وذلك مثل الترتيبات العامة للاستقراض المعروفة بـ(GAB) التي تم إحداثها في عام 1962م وتضم إحدى عشرة دولة مساهمة فيها. والترتيبات الجديدة للاستقراض المعروفة بـ (NAB) التي أحدثت في عام 1997م والتي تضم خمساً وعشرين دولة مساهمة فيها. كما يوجد لدى الصندوق الإمكانية لاستقراض (46) مليار دولار من الأسواق المالية.

حقوق السحب الخاصة

نظراً لتقلبات أسعار العملات المختلفة لتأمين السيولة اللازمة في الأسواق الدولية فقد أحدث الصندوق ما يشبه العملة الخاصة به أسماها:حقوق السحب

الخاصة، وهي عملة دفترية تستمد قيمتها من نسب محددة من قيمة العملات المشكلة لها، والتي هي الآن اليورو والين والاسترليني والدولار.

خدمات الصندوق

يقوم الصندوق بتقديم العديد من الخدمات للدول الأعضاء منها:

1ـ تقديم النصح حول السياسات والتطورات المالية والاقتصادية الدولية والوطنية. وتجدر الإشارة إلى أن خبراء الصندوق يجتمعون بشكل منظم مع المسؤولين الحكوميين في كل دولة لمراجعة السياسات والإجراءات، وتقويم الأوضاع الاقتصادية والمالية في كل دولة، وتقديم المقترحات اللازمة لتحقيق الانسجام بين هذه الأوضاع والنظم النافذة في الصندوق، مما يؤدي إلى تطوير الأداء المالي والاقتصادي في تلك الدولة.

2ـ المراجعة السنوية الوطنية لسياسات الدول الأعضاءواجراءاتها لمعرفة مدى انسجامها مع أعمال الصندوق.

3ـ المراجعة العالمية لأوضاع الاقتصاد العالمي ومعرفة معوقات نموه.

4ـ المراجعة الإقليمية لمناطق معينة تشترك بصفات اقتصادية متشابهة.

قروض الصندوق

توجد أنواع مختلفة من القروض يقدمها الصندوق، منها:

1ـ قروض الاستعداد الائتماني لدعم الدولة المعنية أو ما يسمى Stand- By Credit Arrangement، وهو تمويل يعطى للدولة المعنية، وتكون مدته من سنة الى سنة ونصف السنة، ويخصص لمعالجة المشكلات القصيرة الأجل لموازين المدفوعات.

2ـ قروض نافذة التمويل الممدد Extended Fund Facility: وهي قروض تعطى للدولة المعنية، وتكون مدة القرض منها من ثلاث الى أربع سنوات، وذلك لمعالجة المشكلات البنيوية، ويصاحبه عادة وضع برنامج تنموي لمعالجة هذه المشكلات.

3ـ تم في عام 1999م إحداث نافذة تمويلية خاصة «لخفض معدلات الفقر ودفع النمو» المعروفة بـ Poverty Reduction and Growth Facility وحلت محل نافذة التصحيحات الهيكلية:Enhanced Structural Adjustment Facility.

4ـ قروض التسهيل التمويلي التعويضي Contingent credit line: وهو قرض يعطى لأجلٍ قصيرٍ لمعالجة مشكلة قصيرة. كما توجد قروض تقدم للدول في الحالات الطارئة.

صفات الإقراض المقدم من الصندوق

تتصف القروض التي يقدمها صندوق النقد الدولي بأنها مشروطة بما يلي:

1ـ اتباع السياسات (الشرطية) conditional التي تحقق إعادة التوازن للاقتصاد.

2ـ أنها محددة بمدة زمنية معينة.

3ـ على المقترض تسديد هذه القروض قبل التسديد لأي دين آخر.

4ـ على المقترض أن يدفع الفائدة السائدة في السوق إضافة الى رسم خدمة ورسم التزام بالاضافة الى رسم إضافي يسمى (surcharge).

5ـ الالتزام بالضوابط المحددة في كيفية الحصول على القروض.

6ـ اجراء تقويم على مدى التزام المصرف المركزي باتباع الأصول المحددة لعملياته.

7ـ وإقراض الصندوق يمكن أن يشجع الدول الكبرى على أن تشاركه في اقراضه للدولة المعنية وبذلك يكون جاذباً لقروض أخرى.

أما المعونات الفنية التي يقدمها الصندوق فهي تقديم النصح وكذلك المساعدة المالية في شكل تمويلٍ ومِنَحٍ وخبراء وتجهيزات.

تدعيم النظام المالي والنقدي الدولي

من المهام الأساسية لصندوق النقد الدولي القيام بتقوية القطاعات المالية في الدول الأعضاء من النواحي التالية:

- النواحي القانونية والتنظيمية والرقابية للمصارف.
- مدى كفاية رؤوس الأموال.
- أنظمة محاسبية معتمدة.
- إدارة جيدة للشركات.
- اعتماد النماذج والأنظمة الدولية.
- التشجيع على الانفتاح ونشر الإحصاءات.
- الشفافية والمسؤولية Transparency and Accountability.

ويتعاون الصندوق في قيامه بهذه المهام مع:

- القطاع الخاص في عمليات منع الأزمات وحلها.
- المنظمات والمؤسسات الدولية كالبنك الدولي ومنظمة التجارة العالمية وبنك التسويات الدولي والمنظمات الاقليمية الأخرى.

كما يعمل الصندوق على تخفيف الفقر، والإسهام في تخفيف الديون والغائها، وخاصة في الدول الرازحة تحت وطأة الديون الثقيلة (HIPC) Heavily Indebted Poor Countries.

ولقد استفادت اعتباراً من حزيران 2001م نحو ثلاث وعشرين دولة من هذه المساهمة في تخفيف الديون، وكان منها تسع عشرة في إفريقيا السوداء.



صندوق النقد العربي

نشأته

أنشأت الدول العربية صندوق النقد العربي Arab Monetary Fund رغبة منها في إرساء المقومات النقدية للتكامل الاقتصادي العربي، ودفع عجلة التنمية الاقتصادية في جميع الدول العربية. وتم التوقيع على اتفاقية إنشاء الصندوق في السابع والعشرين من شهر نيسان عام 1976 في الرباط في المملكة المغربية. بدأ الصندوق أعماله بعد الاجتماع الأول لمجلس محافظيه الذي انعقد يومي 18و19 من ذلك الشهر. ومع انضمام جمهورية جيبوتي إليه عام 1996 وجمهورية جزر القمر عام 1999 أصبح الصندوق يضم في عضويته جميع الدول العربية الأعضاء في جامعة الدول العربية.

أغراضه

تضمنت المادة الرابعة من اتفاقية إنشاء الصندوق الأهداف التي يسعى الصندوق الى الإسهام في تحقيقها، وهي:

1ـ تصحيح الاختلال في موازين مدفوعات الدول الأعضاء.

2ـ استقرار أسعار الصرف بين العملات العربية، وتحقيق قابليتها للتحويل فيما بينها، والعمل على إزالة القيود على المدفوعات الجارية بين الدول الأعضاء.

3ـ إرساء السياسات وأساليب التعاون النقدي العربي، بما يحقق المزيد من خطى التكامل الاقتصادي العربي، ودفع التنمية الاقتصادية في الدول الأعضاء.

4ـ إبداء المشورة فيما يتصل بالسياسات الاستثمارية الخارجية للموارد النقدية للدول الأعضاء، على النحو الذي يؤمن المحافظة على القيمة الحقيقية لهذه الموارد، ويؤدي الى تنميتها حيثما يطلب منه ذلك.

5ـ تطوير الأسواق المالية العربية.

6ـ دراسة سبل استعمال الدينار العربي الحسابي، وتهيئة الظروف المؤدية الى إنشاء عملة عربية موحدة.

7ـ تنسيق مواقف الدول الأعضاء في مواجهة المشكلات النقدية والاقتصادية الدولية، بما يحقق مصالحها المشتركة، ويسهم في الوقت ذاته في حل المشكلات النقدية العالمية.

8ـ تسوية المدفوعات الجارية بين الدول الأعضاء بما يعزز حركة المبادلات التجارية.

9ـ إضافة إلى ذلك، نصت المادة الثامنة على أن يقدم الصندوق المعونات والخدمات الفنية في المجالات النقدية والمالية للدول الأعضاء التي تعقد اتفاقيات اقتصادية تستهدف الوصول الى اتحاد نقدي بينها كمرحلة من مراحل تحقيق أهداف الصندوق.

وسائله

أفردت المادة الخامسة من الاتفاقية عدداً من الوسائل التي يعتمد عليها الصندوق في سبيل تحقيق أهدافه، منها. تقديم التسهيلات قصيرة ومتوسطة الأجل للدول الأعضاء للمساعدة في تمويل العجز الكلي في موازين مدفوعاتها مع بقية دول العالم الناجم عن تبادل السلع والخدمات ومبالغ التحويلات وانتقال رؤوس الأموال وإصدار الكفالات لمصلحة الدول الأعضاء تعزيزاً لاقتراضها من المصادر المالية الأخرى من أجل تمويل العجز الكلي في موازين مدفوعاتها، والوساطة في إصدار القروض في الأسواق المالية العربية والدولية لحساب الدول الأعضاء وبضماناتها.

ومن هذه الوسائل تنسيق السياسات النقدية للدول الأعضاء، وتطوير التعاون بين السلطات النقدية في هذه الدول. كذلك، فان من هذه الوسائل تحرير وتنمية

المبادلات التجارية والمدفوعات الجارية المترتبة عليها وتشجيع حركة انتقال رؤوس الأموال بين الدول الأعضاء، وتخصيص ما يكفي من موارده المدفوعة بعملات الدول الأعضاء لتقديم التسهيلات الائتمانية اللازمة لتسوية المدفوعات الجارية بين الدول الأعضاء وفقاً للقواعد والنظم التي يقرها مجلس المحافظين وفي إطار حساب خاص يفتحه الصندوق لهذا الغرض.

ولتحقيق أهدافه وأهداف الدول المعنية، أتاحت الاتفاقية للصندوق عقد مشاورات دورية مع الدول الأعضاء بشأن أحوالها الاقتصادية والسياسات التي تنتهجها والقيام بالدراسات اللازمة. كما نصت الاتفاقية أن من الوسائل التي يعتمد عليها الصندوق تقديم المعونات الفنية للأجهزة النقدية والمصرفية في الدول الأعضاء.

تنظيمه وإدارته

يتألف الهيكل التنظيمي لصندوق النقد العربي من مجلس المحافظين ومجلس المديرين التنفيذيين ومدير عام الصندوق الذي يرأس أيضاً مجلس المديرين التنفيذيين:

1ـ مجلس المحافظين: يتألف مجلس المحافظين من محافظ ونائب للمحافظ يمثلان كل دولة عضو من أعضاء الصندوق. وينتخب المجلس أحد المحافظين رئيساً له كل سنة من بين أعضائه بالتناوب. ويعتبر مجلس المحافظين جمعية عمومية للصندوق، وله جميع سلطات الإدارة، كما له أن يفوض مجلس المديرين التنفيذيين في ممارسة بعض سلطاته.

2ـ مجلس المديرين التنفيذيين: يباشر مجلس المديرين التنفيذيين السلطات المخولة له من قبل المحافظين، وله أن يفوض ما يراه مناسباً الى مدير عام الصندوق كرئيس للمجلس وثمانية مديرين ينتخبهم مجلس المحافظين، يعينون لمدة ثلاث سنوات قابلة للتجديد.

3ـ المدير العام والموظفون: يعين مجلس المحافظين مديراً عاماً للصندوق لمدة خمس سنوات قابلة للتجديد. ويتولى المدير العام رئاسة مجلس المديرين التنفيذيين ويصوت فيه عند تساوي الأصوات فيرجح جانباً على الجانب الآخر. كما أنه يقدم تقريراً سنوياً عن أعمال الصندوق إلى مجلس المحافظين في اجتماعه السنوي العادي. ويعتبر مدير عام الصندوق المسؤول عن جميع أعماله أمام مجلس المديرين التنفيذيين، ويتولى تطبيق التنظيمات الفنية والإدارية داخل الصندوق.

رأسماله

تم تحديد رأسمال الصندوق المصرح به بمقدار مئتين وخمسين (250) مليون دينار عربي حسابي (د. ع. ح.)، وحُدَد الدينار العربي الحسابي لأغراض اتفاقية الصندوق بثلاث وحدات من حقوق السحب الخاصة، كما يحدد قيمتها صندوق النقد الدولي. ولقد اتخذ مجلس المحافظين عدة قرارات بشأن رأسمال الصندوق منذ عام 1983 كانت نتيجتها رفع رأسمال الصندوق المصرح به إلى 600مليون د.ع.ح. ورفع رأس المال المكتتب به الى 326,50مليون د.ع.ح.

نشاطه الإقراضي

تضع اتفاقية صندوق النقد العربي النشاط الإقراضي على رأس قائمة الوسائل التي أتيحت له لتحقيق أهداف إنشائه. وفي هذا الإطار، يقدم الصندوق تسهيلاته الائتمانية للدول الأعضاء، وفقاً لأحكام سياسة وإجراءات الإقراض المعتمدة لديه، قروضاً متفاوتة الآجال ومتسمة بالتيسير. ويصاحب تقديم معظم هذه التسهيلات الائتمانية المختلفة، التي يوفرها الصندوق للدول الأعضاء المؤهلة للاقتراض منه، إجراء المشاورات مع السلطات المختصة في الدول المقترضة للاتفاق معها على

السياسات والإجراءات المناسبة لمعالجة وإصلاح أوضاعها الاقتصادية إضافة الى متابعة تنفيذها.

أنواع التسهيلات التي يقدمها

تتدرج التسهيلات التي يقدمها الصندوق ضمن إطارين: يتعلق أولها باهتمامات الصندوق التقليدية في مجال الإسهام في تمويل العجز الكلي في موازين مدفوعات الدول المؤهلة للاقتراض، وما يتصل بذلك من تشاور واتفاق حول الإصلاحات الاقتصادية الضرورية التي تكون في مجملها مرتبطة بالأوضاع الاقتصادية الكلية في البلد المعني. أما الإطار الآخر، فيتعلق بالتسهيلات المقدمة لدعم إصلاحات قطاعية في طبيعتها، وتركز التسهيلات المقدمة ضمن هذا الإطار حالياً على دعم الإصلاحات التي تنفذها الدول الأعضاء المقترضة في القطاعين المالي والمصرفي.

نشاطه في مجال الأسواق المالية العربية

أولى الصندوق منذ إنشائه اهتماماً لتطوير الأسواق المالية العربية التابعة له، لقناعته بأهمية الدور الذي يمكن لهذه الأسواق أن تقوم به في تعبئة المدخرات المحلية وحشدها في شكل استثمارات طويلة الأمد، وتوجيهها نحو القطاعات الاقتصادية الأكثر كفاءة ومردودية، وفي خلق وزيادة الوعي الادخاري والاستثماري لدى المواطنين.

نشاطه في مجال التجارة

من أهم ما قام به الصندوق في هذا المجال إنشاء تسهيل التبادل التجاري، وتأسيس برنامج تمويل التجارة العربية:

1ـ تسهيل التبادل التجاري بين الدول العربية: أنشأ الصندوق ذلك الإجراء في إطار التسهيلات التي يوفرها للدول الأعضاء من أجل تشجيعها على تحرير التبادل التجاري فيما بينها من القيود، بتوفير التمويل لما قد ينشأ من عجز تجاري إقليمي

نتيجة تحرير التجارة على ذلك المستوى؛ إذ يقوم بتمويل العجز الحاصل في الميزان التجاري الإقليمي الذي قد تتعرض له الدولة العضو في مبادلاتها التجارية مع بقية الدول الأعضاء كلياً أو جزئياً.

2ـ برنامج تمويل التجارة العربية: أنشأ الصندوق برنامج تمويل التجارة العربية في عام 1989 بعدما أقرَّ نظامه الأساسي مجلس المحافظين برأسمال يبلغ 500 مليون دولار أمريكي. وقد أسهم الصندوق، بموجب قرار مجلس المحافظين، بنصف رأسمال البرنامج، كما أسهم الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي بخمس رأسماله، ويسهم عدد من المصارف المركزية والمصارف التجارية في الدول العربية في الجزء المتبقي بحيث بلغ عدد المساهمين 44 مؤسسة مالية ومصرفية في الدول العربية. وبإقرار النظام الأساسي للبرنامج، أوقف العمل بتسهيل التبادل التجاري بين الدول العربية.

المعونة الفنية والتدريب التي يقدمها

قام الصندوق بإيلاء أهمية خاصة للمعونة الفنية لدعم قدرات الدول الأعضاء على تصميم البرامج وتطوير السياسات إضافة إلى تعزيز المهارات وتقوية القدرات الداخلية على التطبيق. كما عمل الصندوق، منذ بداية نشاطه، على مساندة الجهود التي تبذلها الدول في تأهيل وتحسين كفاءة ملاكاتها الوطنية العاملة في الأجهزة الرسمية المعنية. كما قام الصندوق ويقوم بأعمال أمانة محافظي المصارف المركزية ومؤسسات النقد العربية.



العرض والطلب

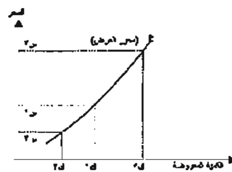
قانون العرض والطلب Supply and demand: أحد القوانين الأساسية في علم الاقتصاد، يؤدي دوراً أساسياً في تحديد الأسعار وتشكل الأسواق، ومن ثمّ يؤثر ويتأثر بالمنفعة المتحققة والإنتاج والاستهلاك والدخل القومي والنمو الاقتصادي العام.

تعريف العرض والطلب

العرض: هو كمية السلع أو الخدمات التي يعرضها منتجوها عند كل مستوى مرتقب من الأسعار، في مدة زمنية محددة.

تسعى كل منشأة إلى تحقيق أكبر كمية من الإنتاج بالحد الأدنى من التكاليف، وذلك عن طريق الكيفية التي تستخدمها لتجميع عوامل الإنتاج ومستلزماته وتسخيرها في العملية الإنتاجية.

وبافتراض ثبات المستوى التكنولوجي وحجم المنشأة ووضع المنافسين الآخرين والضرائب والإعانات والظروف المناخية السائدة ومستوى التأهيل السائد في الزمن القصير، فإن العلاقة التابعية (العرض/ السعر) على منحنى العرض هي علاقة طردية؛ أي بقدر تزايد السعر تتزايد الكمية المعروضة، والعكس أيضاً صحيح.

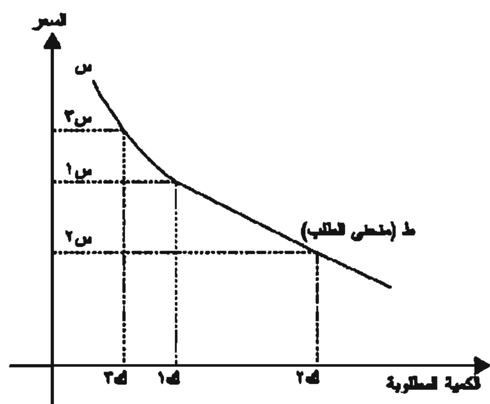


الشكل (1) علاقة العرض / السعر

وهذا واضح من خلال الشكل رقم (1) الآتي: حيث يتجه منحى العرض ارتفاعاً باتجاه اليمين ولكن ثمة استثناءات عديدة لقانون العرض، تؤثر في اتجاه هذه العلاقة التابعية، مثل: طبيعة المنافسة، والمدة الزمنية، وطبيعة المنتجات الموسمية، وتغيرات الميول والأذواق، وحجم المنشأة والمستوى التقني، وطبيعة ونوع التكاليف، وتوزع الموارد، والدخل.

كل هذه العوامل تؤثر في تكاليف الإنتاج، ومن ثمّ في الأسعار، وأخيراً تؤثر في ربحية المنشأة ووضعها التوازني، الذي يمكنها من الحصول على أعلى الأرباح بأقل التكاليف.

الطلب: هو كمية السلع أو الخدمات التي يرغب المستهلكون في الحصول عليها عند كل مستوى مرتقب من الأسعار، وذلك في مدة زمنية محدودة. ولذلك يسعى المستهلك إلى تحقيق أكبر قدر من الإشباع والمنفعة عن طريق الكيفية التي يوزع بها دخله للحصول على مختلف السلع والخدمات.



الشكل (2) علاقة الطلب/ السعر

وبافتراض ثبات الدخل والثروة والميول والأذواق والعادات والتقاليد، فإن العلاقة التابعية (الكمية/ سعر) على منحنى الطلب هي علاقة عكسية، أي بقدر تزايد السعر تتناقص الكمية المطلوبة والعكس أيضاً صحيح، وهذا واضح من الشكل رقم (2) حيث يتجه منحنى الطلب إلى أسفل وإلى جهة اليمين.

وبالتأكيد توجد بعض الاستثناءات لقانون الطلب مثل السلع التفاخرية prestige goods التي يمكن أن يزداد الطلب عليها مع ارتفاع أسعارها، أو في حالة توقعات السعر price expectations حيث يمكن أن تنعكس العلاقة التابعية (كمية/ سعر) لأن المستهلكين يتوقعون مزيداً من انخفاض الأسعار، فتنخفض الكمية المطلوبة مع انخفاض الأسعار، أو يتوقعون المزيد من ارتفاع الأسعار فتزداد الكمية المطلوبة مع ارتفاع الأسعار.

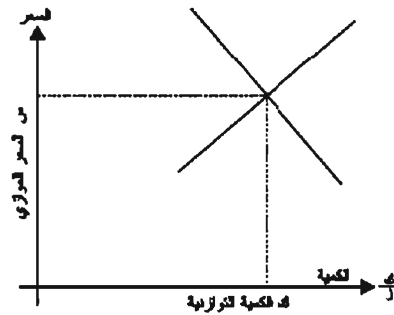
التكاليف والعرض

تؤثر تكاليف الإنتاج مباشرة في مقدار العرض من السلع أو الخدمات، وتتنوع تكاليف الإنتاج حسب تنوع وطبيعة النشاط الإنتاجي. وعموماً تقسم النفقات التي تدفعها المنشأة إلى: تكاليف ثابتة وتكاليف متغيرة، غير أن التكلفة التي تؤثر في مقدار العرض تكون غالباً التكلفة المتوسطة أو التكلفة الحدية. ويكون أفضل وضع للمنشأة عندما تتساوى تكلفتها الحدية مع السعر السائد في السوق.

وعن طريق تفاعل تكاليف الإنتاج مع حجم المنشأة وحجم الطلب وطبيعة المنافسة ومستوى الأسعار السائدة، تستطيع المنشأة أن تحقق وضعها التوازني في مدة زمنية محددة، حيث يمكن لمستوى الإنتاج (العرض) أن يتغير ويتعدل ليتفق وحجم الطلب ومستوى التكاليف، وهذا التوازن يختلف في المدة الطويلة عنه في المدة القصيرة؛ إذ تستطيع المنشأة أن تغير كمية الإنتاج عن طريق التحكم في الكمية المستخدمة من

بعض عوامل الإنتاج، في حين أنه في الزمن الطويل تستطيع المنشأة أن تغير كميات عوامل الإنتاج المستخدمة جميعها.

العرض والطلب والأسعار



الشكل (3) السعر التوازني في السوق

يتحدد السعر في السوق عند نقطة تلاقي قوى العرض الإجمالي (إجمالي العروض الفردية للمنتجين والمستوردين كافة)، مع قوى الطلب الإجمالي (إجمالي طلب المستهلكين من الأفراد والمنشآت والمؤسسات + الصادرات)، في السوق (سوق السلع والخدمات + سوق عوامل الإنتاج)، وعندها تحاول كل منشأة أن تحدد الكمية التي ستنتجها وتبيعها لتحقيق أقصى أرباح ممكنة ويمثل الشكل رقم (3) سعر السوق التوازني للاقتصاد الوطني.

وتتأثر هذه الأسعار بمجموعة عوامل أهمها:

1ـ النظام الاقتصادي السائد، ودرجة الحرية الاقتصادية المتوافرة.

2ـ حالة السوق (منافسة كاملة، منافسة احتكارية، احتكار جزئي، احتكار كامل، أنظمة التجارة الخارجية السائدة، الاتفاقات والتكتلات الاقتصادية الدولية).

3ـ حالة الاقتصاد السائدة (ازدهار، كساد، تضخم ... الخ).

4ـ مستوى الدخل القومي، التشغيل/ البطالة، التدريب والتأهيل، الإنتاجية... وعموماً توجد علاقة تبادلية بين تغيرات الأسعار واستجابات العرض والطلب عليها تُدعى علاقة المرونة السعرية لكل من الطلب والعرض (price elasticity of demand and supply)، وتعني نسبة استجابة تغيرات الكمية المعروضة أو المطلوبة إلى التغيرات النسبية للأسعار، وتتأثر المرونة بعوامل عدة أهمها: درجة أهمية السلعة للمستهلك، ونصيبها في إجمالي دخله، وقابليتها للتخزين، ومدى اعتمادها على العوامل والظروف الطبيعية، والميول والأذواق والمستوى التكنولوجي السائد.

العرض والطلب والنمو الاقتصادي

يعد العرض والطلب المحركين الأساسيين للنمو الاقتصادي، ويتحقق عبر تفاعل القوى الإجمالية للعرض والطلب على صعيد الاقتصاد القومي، ويتضمن:

- إجمالي المنشآت والشركات والمؤسسات بأنواعها كافة، والتي تقدم سلعاً أو (خدمات + الواردات).
- إجمالي الموارد الاقتصادية المستخدمة في عملية الإنتاج (الموارد البشرية، والبنية التحتية، والعدد والآلات والتجهيزات والأرض والبناء، والتأهيل والتدريب والأنظمة والإجراءات الإدارية المشجعة).
- الاتفاقات والتكتلات الاقتصادية الدولية (فتح الأسواق، تبادل التكنولوجيا والخبرات والمهارات).
- الطلب الكلي لأغراض الاستهلاك أو بدائع الاستثمار.

ومع تنامي هذه العناصر وتزايدها وتطورها كمياً ونوعياً، فإن إمكانيات الإنتاج تتوسع وهذا يوفرّ احتياجات المجتمع المتنامية، وخاصة الزيادة السنوية في أعداد السكان.

يضاف إلى ذلك ضرورة تزايد نسب ومعدلات التشغيل في المجتمع، لاستيعاب قوة العمل الجديدة، التي تضاف سنوياً إلى قوة العمل المتوافرة في المجتمع؛ لأن زيادة التشغيل تؤدي إلى زيادة الدخل، ومن ثم إلى زيادة الطلب، والذي يظهر من جديد في توسع أعمال المنشآت والشركات والمؤسسات المختلفة مولداً دورة جديدة من دورات النمو الاقتصادي.



العقلانية الاقتصادية

العقلانية rationalité أصلاً هي التصرف بتعقل ووفقاً للمنطق. والعقلانية الاقتصادية rationalité économique هي التصرف الاقتصادي الاستهلاكي أو الإنتاجي بما يوفر تعظيم المنفعة الاستهلاكية بأقل تكلفة ممكنة ويزيد في العائد الاقتصادي من الموارد الموضوعة في العملية الإنتاجية.

إن العقلانية الاقتصادية أو الرشاد الاقتصادي مقولة ليست بعيدة عن «الاقتصادية» économisme التي ترى في سلوك الفعاليات الاقتصادية من حيث السلوك والقيم والتقويم تطبيقاً للنظريات الاقتصادية وطرائق علم الاقتصاد وحسب. وهي قريبة جداً من «العقلنة» rationalisation الاقتصادية بمعنى السلوك الاقتصادي الذي يهدف إلى تحقيق النجاعة الاقتصادية في أي تصرف.

تعد العقلانية الاقتصادية نقطة الانطلاق في نشأة العلوم الاقتصادية وتطورها، من حيث إن العقلانية تقوم على عزل حيز اقتصادي معين للسلوك بعيداً عن البعد الاجتماعي. فأصحاب الفعاليات الاقتصادية (مستهلكون أو منتجون) يحددون سلوكهم على أساس البحث عن تعظيم الإشباع بأقل ما يمكن من الجهد للحصول على الهدف المحدد.

مع تطور علم الاقتصاد تطورت مفهومات العقلانية الاقتصادية لتشمل عقلنة الأهداف من حيث انسجامها فيما بينها إضافة إلى عقلنة استخدام الموارد المناسبة لتحقيق الأهداف المرغوب فيها، يضاف إلى ذلك استخدام نماذج رياضية لضمان ترابط القرارات الاقتصادية فيما بينها لتيسير الحصول على الأهداف بأقل الأثمان.

شمل مفهوم العقلانية الاقتصادية في مرحلة متقدمة ـ إضافة إلى رفع المردود الاقتصادي ـ بعض الجوانب القيمية والاجتماعية وأحياناً السياسية مثل المكانة الاجتماعية، السلطة وكسب الشعبية، وهكذا لم يعد استخدام الموارد لتحقيق أهداف غير اقتصادية مباشرة مناقضاً للعقلانية الاقتصادية بمفهومها المعاصر، وتطور مفهوم العقلانية ليشتمل على عقلانيات اقتصادية تتناول سلوك المستهلك وسلوك المنتج، وعقلانية الأهداف وعقلانية القيم، عقلانية اتخاذ القرار وعقلانية النتائج، ومن ثم عقلانية الفعاليات الاقتصادية وعقلانية النظام الاقتصادي.

العقلانية أساس علم الاقتصاد

يعرّف علم الاقتصاد على نحو مختلف حسب المدارس الاقتصادية، وهناك قاسم مشترك في كل تعريفات علم الاقتصاد في أن هذا العلم يتناول إدارة الموارد المتاحة للحصول منها على أعلى مردود ممكن، أي للحصول على أعلى مستوى ممكن من المنفعة بأقل تكلفة ممكنة، ومن ثم فإن العقلانية الاقتصادية بجوهرها تتمثل في تجسيد مضمون علم الاقتصاد، فعقلانية المنتج تكمن في الحصول على أكبر حجم إنتاج من موارد الإنتاج المتاحة له. وتكون عقلانية المستهلك في تقسيم موارده المخصصة للاستهلاك على المواد الاستهلاكية اللازمة حسب سلم الأوليّات وأفضلياته الذاتية، أخذاً بالحسبان مستوى أسعار البدائل الاستهلاكية الممكنة؛ ذلك لأن النظرية الاقتصادية ـ وعلى اختلاف المدارس ـ قد حددت عدداً من الفرضيات لتحديد مستوى عقلانية المستهلك والمنتج. واعتماداً على هذه الفرضيات فإن سلوك المستهلك العقلاني يكون في تعظيم مستوى الإشباع من خلال تحديد خياراته على نحو يجعل المنفعة الهامشية لكل أنواع استهلاكاته متساوية فيما بينها، والمنتج العاقل هو الذي يعظم الأرباح التي يحققها

مشروعه بالنسبة للمشروعات التي تهدف إلى تحقيق الربح أو تعظيم الخدمات التي يقدمها المشروع قياساً إلى تلك التي لاتهدف إلى تحقيق الربح.

عقلانية الفعاليات وعقلانية النظم الاقتصادية

تتجلى عقلانية الفعالية الاقتصادية سواء أكانت هذه الفعالية مستهلكاً أم منتجاً بالطريقة التي يتصرف بها (أو يجب أن يتصرف بها) في متابعة تحقيق الأهداف التي يرسمها لنفسه. أما عقلانية النظام فتطرح عدداً من الأسئلة بقدرته على توفير عدد محدد من الغايات مثل نمو وسائل الإنتاج، ورفع مستوى المعيشة، وإعادة توزيع الدخل، وتقليص الفروق بين الفئات، وتحقيق العدالة.

وعقلانية الفعالية الاقتصادية (الشخص أو المشروع أو الدولة بصفتها الاعتبارية) هي عقلانية قصدية تعبر عن منهج علمي ذاتي في طرح التساؤل في الغايات وسبل تحقيقها بينما عقلانية النظام تتمثل في تغليب مصلحة الجماعة على مصلحة اللاعبين الأفراد، الذين ينظر إليهم بوصفهم نتاجاً لعقلانية النظام أو سنداً في حسن سيره، وغالباً ما تناقش عقلانية النظام بالمقارنة بين النظامين الرأسمالي والاشتراكي وقدرة كل منهما على تحقيق الأهداف المجتمعية الاقتصادية والاجتماعية والسياسية.

والمسألة الجوهرية في التحليل هي كيفية التوفيق بين عقلانية الفعاليات الاقتصادية وعقلانية النظام. ففي حين يؤكد أنصار الحرية الاقتصادية أن اقتصاد السوق كفيل من خلال آلية العرض والطلب بترتيب التوافق بين عقلانية النظام وعقلانية الأشخاص يلاحظ أن الاقتصاديين الاشتراكيين يؤكدون ضرورة التخطيط المركزي أو التأشيري في مثل هذا التوافق.

العقلانية الاقتصادية الشاملة

على الرغم من الانتصار الذي حققه اقتصاد السوق على الاقتصاد المخطط لتحقيق مستوى معيشة أعلى للسكان وبناء اقتصاد عصري وإنتاجية عمل أعلى، وعلى الرغم من شبكات الحماية الاجتماعية الفعالة التي تأسست في الدول الصناعية المتقدمة؛ عجز اقتصاد السوق حتى اليوم عن تحقيق العدالة وتقليص الفروق بين الفئات الاجتماعية، مما يهدد المجتمعات الآخذة باقتصاد السوق بالاضطرابات الاجتماعية وعدم الاستقرار؛ في حين أن اقتصادات التخطيط المركزي أخفقت في تحقيق بناء اقتصادات متطورة مماثلة لتلك التي تحققت في المجتمعات الرأسمالية، وعجزت عن توفير مستويات معيشة عالية لسكانها، على الرغم من المكاسب الاجتماعية لتوزيع الدخل وتوفير الخدمات الأساسية (التعليم، الثقافة، الصحة) لكل أفراد المجتمع، إضافة إلى تقليص الفروق بين الفئات الاجتماعية، وقد أدت عدالة التوزيع وتوفرّ فرص العمل لجميع الراغبين فيه إلى توجيه اهتمامات أفراد المجتمع نحو الثقافة والابتعاد عن الجريمة.

إن مقارنة بسيطة بين ترتيب الدول الاشتراكية السابقة والدول الصناعية الرأسمالية من حيث نصيب الفرد في كل منها من الناتج المحلي الإجمالي وترتيبها حسب مؤشر التنمية البشرية، الذي يأخذ بالحسبان كلاً من مستوى التعليم ومستوى الخدمات الصحية المتاحة، تبيِّن بوضوح أن ترتيب المجتمعات الاشتراكية السابقة من حيث مؤشر التنمية البشرية يتفوق كثيراً على ترتيبها في السلم العالمي من حيث نصيب الفرد من الدخل.

إن العقلانية الاقتصادية الشاملة تستدعي الأخذ بالحسبان أكثر من رفع متوسط المعيشة وتحسين متوسط الدخل الفردي؛ إذ تقتضي تدخل الدولة في إعادة توزيع

الدخل، وتخفيض نصيب أكبر من الناتج لتوفير الخدمات الأساسية لأفراد المجتمع بصرف النظر عن مستويات الدخل لكل فرد.



العلاقات العامة

العلاقات العامة relations public، هي مجموعة نشاطات تستهدف المزيد من الاتصال والتفاهم بين منظمة أو فرد وبين واحدة أو أكثر من الجماعات التي يطلق عليها عادة «الجمهور» public the، ويعني المصطلح أيضاً الواجبات المحدّدة التي يقوم بها مسؤولون في حرفة معيّنة.

ومن الذين يستخدمون العلاقات العامة: الشركات والجماعات الدينية ونقابات العمال وأرباب العمل والإدارات الحكومية والجماعات الترفيهية والسياسية. ويتفرع أعضاء هذه الفئات من مساهمين وعاملين إلى مجتمعات متكاملة أو أعضاء في الإعلام والاتصالات. ويتم التواصل بين جماعة ما وبين جمهورها عن طريق معلومات مبسطة تنساب عبر حملة إعلامية متطورة وأفلام متميزة وإعلانات وخطب ونشرات ومشاهد أو مسلسلات متلفزة ترمي كلها إلى كسب ود الجمهور المخاطب. وعليه فرضاء الجمهور هو الهدف الرئيس الذي تسعى إليه أي حملة من حملات العلاقات العامة، فإن لم تلب الحملة احتياجات الجمهور انفض عنها ولم يساندها.

وتنفذ برامج العلاقات العامة عادة من خلال:

آ ـ العلاقات العامة بالشركات.

ب ـ وكالات العلاقات العامة.

ج ـ إدارة المعلومات العامة.

يتضمن عمل العلاقات العامة نوعين أساسيين من الأنشطة: البحوث العلمية، ووسائل الاتصال، فالبحث العلمي جانب حيوي في العلاقات العامة، لأن المنظمة قد لاتعرف رأي الجمهور فيها وكيف يفكر الناس بها، ولماذا يعتنقون تلك الآراء عنها.

وكل ماتقدم جوانب مهمة لمساعدة إدارة المنظمة في تحديد سياساتها وممارساتها؛ لذا يستفيد خبراء العلاقات العامة من البحوث العلمية واستطلاعات الرأي في الحصول على معلومات من الجمهور؛ فالباحثون يجمعون المعلومات التي تساعد على تحديد المشكلات والمواقف العديدة التي تواجه المنظمة في الصناعة ومجتمع العمل مثلاً. أما في المجال السياسي فينبغي للباحثين جمع المعلومات عن الرأي العام حتى يعرف المرشح لمنصب ما، ماهية المسائل التي يجب عليه مواجهتها وتقديم الحلول التي يقترحها لها في أثناء حملته الانتخابية. ثم عليهم أيضاً أن يقيّموا آثار العلاقات العامة على حملة المرشح الانتخابية، إضافة إلى ضرورة مواكبتهم الأساليب العلمية التي طورتها المؤسسات الأخرى في مجال الاتصالات العامة. وتعد وسائل الاتصال بين المنظمة والجمهور جزءاً مهماً في أي حملة للعلاقات العامة، غير أن حجم المنظمات الحديثة وتركيبها المعقد غالباً مايجعل الاتصال المباشر بالأفراد شبه مستحيل؛ لذا تستعين معظم المنظمات بالوسائل الإعلامية الضخمة للاتصال بالجمهور، وغالباً ماتستهدف تلك المنظمات من حملاتها الاعلامية استقطاب جماعات من الناس يشاركونها في الاهتمام ذاته.

ويستخدم اختصاصيو العلاقات العامة عدداً من الأساليب الأساسية للاتصال بالجمهور، منها الإعلان والدعاية والوكالات الصحفية وجماعات الضغط [مايعرف باللوبي] lobby. فالإعلانات تشمل الإعلان المدفوع الأجر والاتصالات غير الشخصية عبر وسائل الإعلام، مثل الملصقات والبريد والصحف والإذاعات والتلفاز وغيرها. أما «اللوبي» أي جماعات الضغط فهي تعمل على التأثير في انتخابات الهيئات التشريعية بغية مساندة مصالح مستخدِمها، وتسخّر الدعاية والوكالات الصحفية لتدعيم المستفيد بما تحققه من تغطية إعلامية إيجابية عبر وسائل الإعلام.

ويمكن للعامل في العلاقات العامة أن يكتشف الثغرات في وسائل الاتصال بتحليله إجابات الجمهور التي ترد إليه إما مباشرة بصورة خطابات واتصالات هاتفية أو بريد الكتروني أو بصورة غير مباشرة، كما يحدث عندما يستجيب المستهلكون لحملة العلاقات العامة بإقبالهم على شراء أو رفض منتجات الشركة، أو عندما يتجاوب الموجهة إليهم الحملة السياسية بتأييدهم أو إعراضهم عن المرشح الذي تتم الحملة لصالحه.

تاريخ العلاقات العامة قديم على مدى التاريخ، أما تاريخ العلاقات العامة بمفهومها الحالي فيمكن إرجاعه إلى مطلع القرن العشرين، وقد جاء رد فعل على التعقيد المتزايد في تركيبة المجتمع وتصاعد قوة الرأي العام وتوسع المعرفة بدوافع الأفراد والجماعات. وعليه فقد بدأت العلاقات العامة تأخذ طابعها المعاصر بعد انتهاء الحرب العالمية الأولى سنة 1918؛ إذ أدت ظروف التوسع الصناعي والتقني في كثير من الدول إلى ظهور مشروعات صناعية وتجارية معينة وممارسات لم تتوافق مع مصالح الجمهور، مما أدى إلى نقد المشروعات هذه. وأدرك مديرو الشركات أن رغبتهم في تحقيق أرباح أكثر زادت من حدة تلك الانتقادات. كما شعر كبار رجال الأعمال أيضاً بالارتياح لنجاح حملات العلاقات العامة التي قامت بها المصالح الحكومية ومكاتب الخدمة الاجتماعية في بعض الدول، وأسفرت عن تحقيق أهدافها، وبدأت المؤسسات في تصميم وتنفيذ البرامج للفوز برضا الجمهور، وشعرت المدارس والمشافي وغيرها من الهيئات غير الربحية وكذلك التنظيمات السياسية بأهمية الحاجة إلى جهودٍ منظمةٍ لكسب تأييد الجمهور.

وتطور مفهوم العلاقات الدولية المعاصر ببطء حتى نهاية الحرب العالمية الثانية عام 1945، ثم بدأ هذا التطور يتسارع منذ ذلك الوقت، حتى عمَّت المنظماتِ

التجارية والسياسية كافة، رغبة جامحةٌ في استخدام العلاقات العامة أداةً لترويج نتاجها أو مرشحيها أو برامجها. وكان للنمو والتوسع في وسائل الاتصال الإعلامي الضخم أثره في نمو الاتجاه نحو تكوين رأي عام أكثر قوة وفاعلية من ذي قبل، وأسبغ على حملات العلاقات العامة الطابع العلمي التنظيمي، فتأسست في بلاد شتى منظمات تعنى بالعلاقات العامة بصورة أكثر حِرَفية. من ذلك مثلاً:

- جمعية العلاقات العامة في أمريكا The Public Relations Society of America.
- جمعية مستشاري العلاقات العامة في لندن The Public Relations Consultants (London) Association.
- الاتحاد الأوربي للعلاقات العامة في بروكسل Fédération Européenne des Relations Publiques (Brussels).
- الجمعية الدولية للعلاقات العامة في لندن The International Public Relations (London) Association.

كذلك بدأ العديد من الجامعات يعطي دروساً أكاديمية في فن وعلم العلاقات العامة. وكانت جامعة بوسطن بالولايات المتحدة أول جامعة تنشئ منذ عام 1947 كلية خاصة لتخريج مختصين بالعلاقات العامة (سميت فيما بعد كلية الاتصالات).



تعويم العملة

التعويم flotation هو ترك سعر صرف عملة ما، أي معادلتها مع عملات أخرى، يتحدد وفقاً لقوى العرض والطلب في السوق النقدية، وتختلف سياسات الحكومات حيال تعويم عملاتها تبعاً لمستوى تحرر اقتصادها الوطني، وكفاية أدائه، ومرونة جهازها الإنتاجي.

أشكال التعويم

التعويم الحر: ويعني ترك سعر صرف العملة يتغير ويتحدد بحرية مع الزمن بحسب قوى السوق، ويقتصر تدخل السلطات النقدية على التأثير في سرعة تغير سعر الصرف، وليس الحد من ذلك التغير، ويُتّبع هذا الشكل من تعويم العملات في بعض البلدان الرأسمالية الصناعية المتقدمة مثل الدولار الأمريكي والجنيه الإسترليني والفرنك السويسري.

التعويم المدار: ويعني ترك سعر الصرف يتحدد وفقاً للعرض والطلب مع لجوء المصرف المركزي إلى التدخل كلما دعت الحاجة إلى تعديل هذا السعر مقابل بقية العملات، وذلك استجابة لمجموعة من المؤشرات مثل مقدار الفجوة بين العرض والطلب في سوق الصرف، ومستويات أسعار الصرف الفورية والآجلة، والتطورات في أسواق سعر الصرف الموازية ويُتّبع هذا الشكل من التعويم في بعض البلدان الرأسمالية ومجموعة من البلدان النامية التي تربط سعر صرف عملتها بالدولار الأمريكي أو الجنيه الإسترليني أو الفرنك الفرنسي (سابقاً) أو بسلّةٍ من العملات.

وقد تطورت سياسة التعويم لتصبح من أهم الأدوات التي تستخدمها السلطات النقدية لتحقيق أهدافها الاقتصادية، وتمارس هذه السياسة بإجراءات تدخلية أهمها:

- التأثير في السوق النقدية، من خلال التأثير في حركتي العرض والطلب، وذلك عن طريق بيع العملة المحلية أو شرائها.
- التأثير في سعر الفائدة برفع سعر الخصم أو خفضه.
- التأثير في حجم التجارة الخارجية عن طريق التحديد الكمي للواردات أو تشجيع الصادرات.

أسباب التعويم

كشفت التطورات السياسية والاقتصادية في بداية الستينات أن نظام النقد الدولي القائم على مبادئ مؤتمر بريتون وودز باعتماد نظام أسعار الصرف الثابتة المرتكز على الدولار الأمريكي القابل للتحويل إلى ذهب بسعر ثابت، قد أصبح غير قادر على ضبط التقلّبات المستمرة والعنيفة في أسعار صرف العملات للدول الأعضاء وذلك لأسباب أهمها:

- اختلاف معدلات النمو الاقتصادي بين الدول الصناعية الرئيسة، إذ برزت أوربا الغربية واليابان قوى اقتصادية كبرى أخذت تنافس الولايات المتحدة الأمريكية.
- اختلاف معدلات التضخم فيما بين الدول الصناعية، وأَثَرُ ذلك في أسعار الفائدة، ثم في تقلبات أسعار صرف العملات.
- تزايد العجز في ميزان المدفوعات الأمريكي نتيجة زيادة الإنفاق الأمريكي سواء للاستثمار الخارجي أم لتمويل نفقات حرب ڤيتنام.
- تزايد التنافس وتناقض المصالح فيما بين الدول الصناعية المتقدمة.
- التناقض الذي يجسده نظام بريتون وودز يكمن في حاجة الاقتصاد العالمي إلى السيولة الدولية التي يوفرها تدفق الدولارات الأمريكية للخارج من جرّاء عجز الميزان

التجاري، وترافق هذه الحاجة مع تزايد عدم الثقة بالعملة الأمريكية وبقدرتها على تمويل نمو الاقتصاد العالمي.

- اتساع نطاق حركات رؤوس الأموال الساخنة المشتغلة بالمضاربة، ولاسيما سوق الدولارات الأوربية الذي موّل حركات المضاربة الشديدة التي تعرض لها الجنيه الإسترليني والفرنك الفرنسي والمارك الألماني والليرة الإيطالية في نهاية الستينات.

وكانت الولايات المتحدة الأمريكية أبرز من استخدم سياسة التعويم على الصعيد العالمي للحفاظ على مواقعه التنافسية وخدمة أغراضه السياسية والاقتصادية.

وفي محاولة لمواكبة هذه التطورات الاقتصادية والسياسية الجديدة أقرت اتفاقية صندوق النقد الدولي في أيار 1976 تعويم العملات خطوة على طريق إصلاح النظام النقدي الدولي.

أهم تجارب التعويم

يعد لجوء الولايات المتحدة الأمريكية في بداية الثمانينات إلى اتباع سياسة الفوائد المرتفعة وسيلة لتجسيد عملية التعويم وتنفيذها، من أهم تجارب تعويم العملات في العالم وأشهرها، إذ كان سعر صرف الدولار الوسطي في عام 1980 مقابل المارك الألماني 1= 1.81 مارك ارتفع في آذار 1985 إلى 1= 3.45، أي بزيادة نحو 100٪.

وقد أسهمت هذه السياسة النقدية في تحقيق الأهداف المتوخاة في ذلك الحين، وأهمها جذب رؤوس الأموال لتمويل عجز الميزانية ونفقات حرب ڤيتنام ومشروع حرب النجوم، إلا أنها قادت أيضاً إلى رفع تكاليف الاستثمار بسبب رفع سعر الفائدة، وأضرت بالمصدِّرين الأمريكيين، لأن أسعار سلعهم أصبحت مرتفعة بالعملات الأجنبية، مما أدى إلى ظهور الانكماش الاقتصادي، ثم بدأت الإدارة الأمريكية باتباع سياسة عكسية، فانخفض سعر صرف الدولار مقابل المارك إلى 1= 1.57 في كانون

الثاني 1988 وكثيراً ما يتعرض الدولار الأمريكي إلى هزات عنيفة تجعل سعره ينخفض أكثر مقابل المارك الألماني والين الياباني.

الآثار الاقتصادية للتعويم

يؤدي التعويم عملياً إلى إحدى حالتين: رفع قيمة النقد المحلي أو خفضه، وكلتا الحالتين تؤثران في الأسعار وفي التجارة الخارجية وفي النمو الاقتصادي عامةً، وتختلف هذه الآثار بحسب طبيعة البلد الذي عوَّم عملته، إذ تختلف هذه الآثار في البلدان الصناعية المتقدمة عنها في البلدان النامية.

مثال: إذا أدى تعويم عملة ما إلى ارتفاع سعر صرفها مقابل بقية العملات، أي إلى ارتفاع سعر معادلتها مع العملات الأجنبية؛ فإن ذلك يؤثر سلباً في حركة الصادرات، لأن أسعار السلع المحلية تصبح مرتفعة للمستوردين الأجانب فينخفض الطلب عليها (وفقاً لدرجة مرونة الطلب)، ويؤدي ذلك إلى زيادة الواردات لأن أسعار السلع الأجنبية تصبح أرخص للمستوردين المحليين، مما يسهم في عجز الميزان التجاري، ويمكن أن تتشجع رؤوس الأموال المحلية للاتجاه نحو الاستثمار الخارجي لأنه أصبح في الإمكان مبادلة وحدة العملة المحلية بوحدات أكثر من العملة الأجنبية، وبذلك يتأثر ميزان مدفوعات الدولة تأثراً سلبياً، وتتأثر الصناعة المحلية بتعرضها لمنافسة الواردات، ويتباطأ النمو وترتفع درجة البطالة.

وفي حالة تعويم عملة ما باتجاه انخفاض سعر صرفها ـ أي انخفاض سعر تعادلها مع العملات الأخرى ـ تحدث الآثار المعاكسة.

إلا أن هذه الآثار الاقتصادية لتعويم العملات لا تنطبق تماماً ولا تصح في حالة البلدان النامية وذلك لعدة أسباب أهمها أن الطلب العالمي على صادرات البلدان النامية في معظمه عالي المرونة، والجهاز الإنتاجي لديها ضعيف نسبياً وغير قادر على تلبية

الطلب الخارجي، إن وجد، وهي تنفذ معظم تجارتها الخارجية بعملات أهم شركائها التجاريين، وليس بعملتها الوطنية، وتقيّد على حركة العملة المحلية كثيراً.

لهذه الآثار المهمة للتعويم ازدادت أهمية استخدامه من قبل السلطات النقدية لتحقيق أهدافها الاقتصادية وهذا ما يفسِّر التقلبات اليومية المستمرة لأسعار صرف العملات فيما بينها، ومن ثم يفسِّر الفوضى النقدية التي يعيشها العالم اليوم.



ظاهرة العولمة:

العولمة، بوقعها السريع التأثير وواقعها السريع الانتشار؛ ظاهرة توشك أن تغدو الأكثر سيطرةً، فضلاً على أنها الأكثر تداولاً، إذ ما كاد الغرب يفرغ من ابتكار هذه المسكوكة الاصطلاحية الجديدة المسماة بالعولمة حتى أصبحت المفهوم الأول بلا منازع في كثرة التداول وسرعة الانتشار. وعلى الرغم من ذلك فليس لها قراءة واحدة تحظى باتفاقٍ واسعٍ، بل إن السؤال المتجدد مع ما قيل فيها، يقول ما هي العولمة؟ لمصلحة من تعمل؟ ما هي القوى والآليات التي تعمل من خلالها؟.

يعزو بعضهم ظاهرة «العولمة» إلى حركة الإيقاع السريع، التي باتت تجسد روح العصر، مما أوجد حاجة ماسة إلى اختراع مصطلحٍ جديدٍ لمفهوم، كان مخفياً في التفكير سمي بالعولمة globalization أو الكونية mondialisation، وأول من أطلقه معرفياً عالم الاجتماع الكندي «مارشال ماك لوهان»، إبان صياغته مفهوم القرية الكونية global village في نهاية عقد الستينات. وقد تنبأ بأن الولايات المتحدة ستخسر الحرب في فيتنام، حتى إن لم تهزم عسكرياً، لأنها تحولت إلى «حربٍ تلفزيونية» لن تسمح للأمريكيين بأن يستمروا في قصفهم لذاك البلد دون أي احتجاجات ودون أي قصاص.

وتبنى هذه الفكرة بعده «زبيغينو بريجنسكي» الذي أصبح، فيما بعد، مستشار الأمن القومي للرئيس الأمريكي «كارتر»، وعمل على أن تقدم أمريكا، التي تمتلك 65٪ من المادة الإعلامية العالمية، نموذجاً كونياً للحداثة، أمريكي القلب والوجه واللسان، وانتشرت الحداثة الأمريكية على مستوى العالم بسرعةٍ كبيرةٍ في الأوساط

المختلفة، بينما بدأت الإيديولوجية «السوفييتية» التي اعتمدت منطق الدبلوماسية والشعارات الثقيلة، بالاحتقان والضمور يوماً بعد آخر، ثم أفلت بمفاهيمها الاشتراكية والبروليتارية إبان الشروع في إصلاحها، لتحل محلها ثورة المعلومات.

مضمون العولمة وآفاقها في الفكر الغربي

إن الإحاطة بكل ما أنتجه الفكر الغربي في تعريفه ظاهرة العولمة أمر يقرب من المحال، لذا يجدر الإشارة إلى أهم التعريفات التي قيلت فيها.

- يرى «أنتوني ماجرو» أن هناك أربع عمليات أساسية للعولمة، وهي على التوالي: المنافسة بين القوى العظمى، والابتكار التكنولوجي، وانتشار عولمة الإنتاج والتبادل، والتحديث.

- أما «جيمس روزناو» فيرى أن مفهوم العولمة يقيم علاقة بين مستويات متعددة للتحليل، الاقتصاد، السياسة، الثقافة، الإيديولوجية، وكذا إعادة تنظيم الإنتاج وتداخل الصناعات عبر الحدود وانتشار أسواق التمويل، وأيضاً تماثل السلع المستهلكة لمختلف الدول، وتتقاطع أيضاً مع نتائج الصراعات بين أصحاب البلاد والمجموعات المهاجرة.

- وعند «روتشيلد» Rothschild يتطابق مفهوما العولمة و«الدولنة» internationalization، فكلاهما يستخدمان للدلالة على ظاهرة حديثة العهد، تعود جذورها إلى عشرين سنة ماضية فقط، ولكنها على الرغم من ذلك تسعى لأن تكون تاريخاً للحاضر والمستقبل لما تحفل به من إمكانات هائلة تسهم في سيطرتها على السياسات القائمة.

- أما «جان كوب»؛ فيورد رأيه عن العولمة في معرض تعليقه على كتاب «توماس فريدمان» المسمى The Lexus and the Olive Tree: Understanding

Globalization، ويخلص إلى أن الحرب الباردة، أطاحت بآراء ماركس وكينز التي حاولت ـ كل على طريقته ـ ترويض الرأسمالية، ثم يبايع رأي «فريدمان» في أن العولمة جسدت كل مظاهر الرأسمالية العالمية، وقد تجلّت في ستة أبعادٍ منفصلةٍ هي: السياسات، الثقافة، والتكنولوجيا، والمال، والأمن القومي والبيئي.

ـ في حين أن «بيتر ماركوس» كان أكثر تحديداً في تصوره للعولمة، إذ قال: «قد لايتضمن مفهوم العولمة شيئاً جديداً تحت الشمس، ولكنها شكل جديد للرأسمالية، أحاطت من خلاله العلاقات الرأسمالية كافة الأبعاد والمجالات الإنسانية».

ـ أما كرني Kearney في بحثه المعنون «مقاييس العولمة»، فقد أكد الظاهرة وشيوع تداولها بين الناس، فالكل يتحدث عن العولمة، ولكن أحداً لم يحاول قياس مداها حتى اليوم على الأقل، ثم ذهب إلى تقرير جملة من الحقائق منها:

1ـ أن البيانات الأخيرة لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، كشفت عن أن حجم الاستثمار الأجنبي المباشر قد تضاعف مرتين في الفترة من 1995ـ 1999

2ـ أن رأس المال النقدي أوشك أن يفلت من عقاله، إذ إن هناك كتلة نقدية مقدارها 1.5 تريليون دولار، يتم تداولها يومياً في شتى أرجاء العالم.

3ـ أن القفزات الهائلة في تكنولوجيا المعلومات قد أضافت قنوات جديدة يمكن للعولمة أن تتدفق من خلالها.

ولا يفوت كرني Kearney الإعلان أن أقطار العالم ليست على قدم المساواة في المساهمة بالمتغيرات الجديدة في الاقتصاد العالمي، حتى يصل إلى القول: «إن نقاد العولمة، يدعـون، أنها تزيد في تعميق عـدم المساواة ويطالبون بمساواة أكبر مع الآخرين، ولكنه خلص إلى نتيجةٍ مهمة مؤداها؛ أن الاستثمار الأجنبي المباشر،

والمكالمات الدولية وخدمات الإنترنت وسواها من مظاهر العولمة، كلها خدمات فردية موجهة للفرد، وهذا جوهر هذه الظاهرة التي كثر الجدل حولها».

أما «روبرت كوهن»؛ وهو أحد أقطاب مدرسة الاعتماد المتبادل، فيقرر أن: «العولمة ظهرت مدوية في عقد التسعينات من القرن العشرين، كما ظهرت، بالصورة ذاتها، عبارة الاعتماد المتبادل في سبعينات القرن ذاته، وأن ملامح الاعتماد المتبادل التي وضعت منذ 20 سنة مضت ما زالت قابلة للتطبيق على عولمة الألفية الجديدة». إن العولمة والاعتماد المتبادل كليهما، مثلهما مثل الكثير من المفاهيم الواسعة الانتشار، يملكان معاني عدة. ولفهم الناس عندما يتحدثون عنها بمفاهيمهم وتحليلاتهم، ينبغي معرفة ذلك تماماً؛ أي إنهم يتحدثون عنها من منطلقاتٍ وخلفياتٍ جد مختلفة.

ـ أما الكاتب والصحفي الأمريكي «توماس فريدمان» فقد جعل من العولمة قضية العصر الأولى؛ لأنه في قيادة الطليعة الداعية لها بحماسٍ شديدٍ، وقد تنامت شهرته بعد نشر كتابه المسمى:The Lexus and the Olive Tree:Understanding Globalization، وهذا العنوان وهو اسم يطلق على أحدث سيارة صنعت حتى تاريخه ينطوي على تسميةٍ رمزيةٍ لظاهرة العولمةLexus والقوى الراسخة التي سوف تواجهها؛ أي إن الصراع بين Lexus بصفتها الأحدث، الأسرع، الأقوى، وبين شجرة الزيتون بكل ما تعنيه من عراقة وأصالة؛ هو السمة المسيطرة على الحقبة التالية. وينطلق «فريدمان» في تحليلاته من التسليم بأن حقبة الحرب الباردة قامت على مبدأ توازن القوى، وإنه بعد نهايتها تعددت المسميات للحقبة التالية حتى جاءت العولمة، فتربعت عليها باسمها ومقوماتها، ثم يمضي لاستعراض المواقف المتباينة منها ويخلص إلى حتميتها.

ـ أما كوزكينمي Koskenniem: فيغوص إلى جوهر الظاهرة؛ أي غايتها القصوى في تنميط العالم بالنمط الغربي ـ الأمريكي خاصة بقوله: «إن هناك عدة أنماط فيما يتعلق

بالثقافة المعاصرة، مثل أنماط العمارة والطعام، والحياة اليومية، والأثاث واللباس، كلها يمكن أن تغدو عالمية الوجود، وإن هذا سوف يترافق بتغيراتٍ في ظروف الحياة السياسية».

ـ وتناول Byers العولمة مفهوماً قائماً بذاته وشرع بتأصيله على هذا النحو، إذ إن العولمة، وفقاً لهذا التوجه، تظهر ببعدين رئيسين هما:

البعد الأول: يتناول العولمة ظاهرةٍ شموليةٍ universal phenomenon.

البعد الثاني: يتناول العولمة ظاهرة أحادية البعد.

بدأت العولمة بوصفها ظاهرةٍ شموليةٍ، منذ القرن التاسع عشر حينما بدأ الإرسال البرقي بنجاح في عام 1958، وعملية إنشاء «اقتصاد العالم» مازالت جاريةً حتى هذا اليوم، وهناك جوانب التعاون متعدد الأطراف، والعلاقات الثقافية التي تجد تحفظاتٍ عليها حتى داخل مجموعة الدول الغربية، فرنسا مثلاً. أما البعد الواحد فهو نهوض هذه الظاهرة على اقتصادات المنفعة وإحلال العلاقات الاقتصادية الليبرالية في جوانب العلاقات الإنسانية كلها.

ـ وتتناول «آن ماري بور لي» موضوع العولمة من زاويةٍ أثيرةٍ في الفكر القانوني الغربي المعاصر، هي زاوية الليبرالية بتجلياتها المختلفة. وفي عرضها لآراء ندوة بحثت في متغيرات المرحلة الراهنة من تاريخ التنظيم الدولي المعاصر، رجحت فيها كفة أنصار «الكانتية الجديدة» ـ (من كنت) هي بدعة غربية تمثلت في آراء «كنت» في العالمية الليبرالية ـ خلصت إلى بلورتها في ثلاثة أنساقٍ متصلة الجذور هي:

ـ أن عصر الأمم The age of nations قد انتهى وأن العصر التالي: عصر كوكب الإنسانية A global age of humanity.

ـ أنه حتى مع التسليم بأن عصر الأمم قد انتهى، فالبديل هو عصر الأمم الجديدة an age of new nations.

ـ أن الإطار الجيوبوليتكي للألفية الجديدة، لن يكون للعالمية، ولا للقومية ولكن للعالمية الليبرالية.

تعريف العولمة وانعكاسها في الفكر العربي

1ـ التعريفات الوصفية:

أ ـ عرّف بعضهم العولمة أنها: «أحد أشكال الهيمنة الغربية الجديدة، التي تعبر عن المركزية الأوربية في العصر الحديث، والتي بدأت منذ الكشوف الجغرافية في القرن الخامس عشر...، والعولمة تعبير عن مركزية دفينة في الوعي الأوربي تقوم على عنصرية عرقية، وعلى الرغبة في الهيمنة والسيطرة».

ب ـ وعرّفها آخرون أنها: «حدث كوني له بعده الوجودي، إنها ظاهرة جديدة على مسرح التاريخ، أوجدت واقعاً تغير معه العالم عما كان عليه بجغرافيته وحركته، بنظامه وآليات اشتغاله، بإمكانياته وآفاقه المحتملة».

ج ـ في حين أن هناك من يؤكد أن «التقليعة النظرية الوهمية المسماة عولمة هي الرأسمال الأمريكي + العسكرية الأمريكية = بلطجة من طرازٍ تقني رفيع، هكذا يتوسع الرأسمال الأمريكي وهو يحمل في يده مسدساً، إنه توسع نووي جديد».

2ـ التعريفات التحليلية للعولمة:

أ ـ من منطلق تحليلي عرّفها بعضهم بالقول «إن العولمة، من خلال السياسات الليبرالية الحديثة التي تعتمد عليها، إنما ترسم لنا صورة المستقبل بالعودة للماضي السحيق للرأسمالية. فبعد قرنٍ طغت فيه الأفكار الاشتراكية والديمقراطية ومبادئ العدالة الاجتماعية، تلوح الآن في الأفق حركة مضادة تقتلع كل ما حققته الطبقة العامة والطبقة الوسطى من مكتسبات. وليست زيادة البطالة، وانخفاض الأجور، وتدهور مستويات المعيشة، وتقلص الخدمات الاجتماعية التي تقدمها الدولة، وإطلاق آليات السوق، وابتعاد الحكومات عن التدخل في النشاط الاقتصادي وحصر دورها في «حراسة النظام»، وتفاقم التفاوت في توزيع الدخل والثروة بين المواطنين ـ وهي الأمور التي ترسم الآن ملامح الحياة الاقتصادية والاجتماعية في غالبية دول العالم ـ كل هذه الأمور ليست في الحقيقة إلا عودة لذات الأوضاع التي ميزت البدايات الأولى للنظام الرأسمالي إبان مرحلة الثورة الصناعية (1750ـ 1850)، وهي أمور سوف تزداد سوءاً مع السرعة، التي تتحرك بها عجلات العولمة المستندة إلى الليبرالية الحديثة».

ج ـ واكتفى آخرون بتأكيد: «أن العولمة تتخذ أبعاداً كثيرة، غير أن التنميط uniformalization أو التوحيد unification الثقافي للعالم كله، حاز قصب السبق فيها عبر إعمال آليات استراتيجية الهيمنة والتبعية، باعتبارها الأوفى لتحقيق مبدأ التنميط. وبذلك أصبحت العولمة ـ وفقاً لهذا التوجه ـ تعني السيادة المطلقة ليس لنموذج اقتصادي وحسب، وإنما سيادة النظام الكوني الأمريكي الموحد عبر آلياته وأهدافه التي تؤكد على ذلك يوماً بعد يوم».

د ـ بيد أن هناك من يرى: «أن الأمركة Americanization ليست ثمرةً للعولمة، ولكنها أحد أركانها. فالعولمة ليست نظاماً عالمياً أو نموذجاً للحياة، نشأ نتيجة تفاعل طبيعي للثقافات العالمية، ولكنه نظام جديد من العلاقات بين الثقافات... نشأ في سياق صراع التكتلات الرأسمالية الكبرى على الهيمنة العالمية. إنه يعكس هذه الهيمنة في بنيته العميقة، ويكرس الموقع المتميز للولايات المتحدة فيها».

هـ ـ في حين أن هناك من يمضي إلى تأكيد أن: «العولمة هي حقبة التحول الرأسمالي العميق للإنسانية جمعاء، في ظل هيمنة دول المركز وبقيادتها وتحت سيطرتها وفي ظل سيادة نظام عالمي للتبادل غير المتكافئ... باختصار، العولمة هي تسليع كل شيء the commodification of everything بصورةٍ أو بأخرى».

و ـ والعولمة ـ كما يقرر آخرون ـ نظام عالمي جديد له أدواته ووسائله وعناصره وآلياته، التي أطاحت بالكيانات المؤدلجة التي كانت بمنزلة رموز مقدسة، وزعزعت دول السيادات القومية فباتت زاحفةً في طريقها نحو التعولم، وطالت العولمة ثقافات الشعوب وعاداتها وتقاليدها التي كانت إلى عهدٍ قريبٍ عوالم تكتنفها الغرابة والقداسة والخصوصية، ويصل أصحاب هذا الرأي إلى القول: «هكذا تأتي فلسفة العولمة لتجسد حصيلة كل ما حفل به التاريخ الحديث للبشرية، لتأسيس مجتمع عولمي جديد للإنسان يستمد جزءاً ـ حتى لو كان يسيراً ـ في منطلقاته مما حفل به القرن التاسع عشر كولونيالياً، ومما حفل به القرن العشرين إمبريالياً من أجل تأسيس القرن الحادي والعشرين «كابتالياً» بمعنى: «إذا كان الأول عسكرياً، وإذا كان الثاني سياسي؛ فإن الثالث سيكون لا محالة اقتصادياً بالدرجة الأساس». والعولمة تسير مسلحةً بالقنوات الفضائية والإلكترونيات والحاسبات والإنترنت ووسائل الاتصالات الجديدة والعلوم الفيزيائية والجينية والبيئية

والطبيعية والاجتماعية... والثورة الموسوعية، التي دفعت «وليم ماركيز» إلى القول: «إن ما حققه الإنسان في السنوات العشرين الأخيرة يتفوق على منجزاته كلها عبر آلاف السنين».

آليات العولمة ومخاطرها على سيادة الدولة

1ـ انكماش مبدأ السيادة: يتعرض البناء القانوني لمفهوم السيادة، لاختبارٍ قاسٍ اليوم بوساطة الأنشطة العولمية عابرة الحدود، إذ أوشكت الدولة أن تغدو عاجزة عن ممارسة بعض اختصاصاتها، خاصة فيما يتعلق بالسيطرة على الأموال والسيولة النقدية ودوائر المعلوماتية، علاوة على أنها باتت مجبرة على أن تتخلى عن كثير من مظاهر السيادة كي تسهم مباشرة أو بشكلٍ غير مباشر في برنامج التجارة العالمية.

2ـ تنامي نزعة التفكك: أضحت نزعة التجزئة إحدى الأفكار المسيطرة على معظم سنوات العقد الأخير للقرن العشرين في أرجاءٍ كثيرةٍ من العالم، وقد ترافقت مع نهوض مفهومٍ جديدٍ للحرب، ألا وهي «الحرب البينية»، إذ خلافاً للحروب التقليدية التي نشبت في القرن التاسع عشر ومطلع القرن العشرين، لم تعد رحى الحرب تدور بين الدول، بل صارت تدور داخل الدول نفسها، حتى أوربا لم ينفعها ما كانت تدعيه من احترامٍ لحقوق الإنسان والمواثيق الدولية، وما تحيط نفسها به من منظماتٍ ومحاكمٍ تحمي الأمن والسلام فيها. بيد أن تلك الأحداث التي عصفت بأوربا ـ وأجزاء أخرى من العالم ـ ما كانت حدثاً عارضاً، لأنها جاءت نتيجةً استباقية لظاهرة العولمة. فالتجزئة التي تعدت الوحدة السياسية إلى معطيات الجغرافيا والتاريخ أيضاً، جعلت منها مؤشراً كاشفاً للحقائق التي نهض عليها التنظيم الدولي في شكله الجديد المتمثل في منظمة التجارة العالمية WTO وفي

التعامل التجاري المعاصر المتمثل في الاحتكارات الغربية المتمثلة في الشركات المتعددة الجنسيات.

إذن: فعالم اليوم يكابد العولمة وسيبقى يعاني آثارها، في حين ينعم بفيئها المستفيدون منها من قوى اقتصادية عظمى، وسيبقى الحال على هذا المنوال إلى أن يعود توازن القوى الاقتصادي ومن ثم السياسي ولايستطيع أحد أن يقدر متى يحدث ذلك.



جورج هوريس غالوب

(1984 -1901)



جورج هوريس غالوب Gallup Horace George، محلل رأي عام أمريكي، وأول من ابتدع تقنيات استطلاع الرأي. ولد غالوب في مدينة جفرسون بولاية أيوا، وحصل على درجة الدكتوراه، في الصحافة من جامعة أيوا عام 1928، ودرّس في جامعات نوروسترن ودريك وايفانستون. التحق عام 1932 بمؤسسة معروفة للإعلان في نيويورك تعرف بوكالة «يونغ أند روبيكام» Young & Rubicam، حيث طوّر تقاناته في دراسة درجة اهتمام القارئ في الدعاية والقصص المعبرة feature stories وتقويمها، أما عمله الآخر فتركز على قياس بنية مستمعي برامج الإذاعة ودراستها.

في عام 1935 أنشأ غالوب «المؤسسة الأمريكية للرأي العام» American Institute of Public Opinion (AIPO). وفي أول استطلاع رأي أجرته المؤسسة في عام 1936، كما في أبحاثها الأولى، أظهر أهمية تطبيق تقنيات بحوث السوق على دراسة توجهات الرأي العام في المسائل الاجتماعية والاقتصادية. وسرعان ما تطورت «المؤسسة الأمريكية للرأي العام» إلى منظمة بحث ودراسة، لها سمعتها ومصداقيتها

وزبائنها بين صفوف الباحثين الأكاديميين والاجتماعيين وفي أوساط صناع الإعلام والتجمعات السياسية وجماعات الضغط pressure groups. وقد تمثل رصيد هذه المنظمة بالدرجة الأساسية في قدرتها على القيام باستطلاعات بيانية، وإجراء مقابلات معمقة ومعبرة مع الناس، وتحليل المعلومات المتأتية عن ذلك في أسرع الأوقات.

وقد تمكن غالوب ومؤسسته من إنشاء فرع لها في بريطانيا عام 1936، وإنشاء مؤسسة دراسة آراء المستمعين Audience Research Institute عام 1939. ويعد عام 1958 تجمعت مؤسسات غالوب فيما أصبح يعرف بمؤسسة غالوب المحدودة Gallup Organization (Inc). ومع أن استطلاعات غالوب للرأي لم تكن صحيحة في بعض الأحيان، كتوقعه هزيمة هاري ترومان في معركة رئاسة الجمهورية الأمريكية عام 1948، إلا أن هامش الإخفاق عنده ظل ضئيلاً، ونجح في الأعم الأغلب من تنبؤاته حين أصبح أكثر تأنياً ودقة في عمله.

ألف غالوب ستة كتب منها «نبض الديمقراطية»، «الرأي العام وكيف يعمل» (1940)، و«دليل استطلاع الرأي المعقد» (1972)، وأنشأ غالوب مؤسسة كويل وسكرول Quill and Scroll، وهي هيئة شرفية تُعنى بصحفيي المدارس الثانوية. توفي غالوب في مدينة تشنغل Tschingel بسويسرا. لكن اسمه ظل حياً حتى اليوم بفضل مؤسسته المشهورة لاستطلاع الرأي في أمريكا.



السير توماس غريشام

(1519ـ 1579)



السير توماس غريشام Thomas Gresham تاجر ومصرفي إنكليزي، وُلِدَ في لندن وتوفي فيها. درّس في كليتي غونفيل Gonville وكايوس Caius في كمبردج وتولى مناصب حكومية عدة، من أهمها أنه كان ممثلاً تجارياً للملك إدوارد السادس في أنفرس Anvers الذي عينه لاحقاً لإدارة ديون التاج، وهو منصب مماثل لوزارة المالية.

تدرب غريشام على يدي عمه السير جون غريشام على الأعمال التجارية، وصار عضواً في شركة تجارة الأنسجة عام 1543.

لم يخلّف توماس غريشام أي مؤلفات علمية، ولكنه ترك تراثاً كبيراً من الممارسات العملية التي أغنت الفكر الاقتصادي ودعمت تدابير السياسة المالية، فعندما سمي لإدارة ديون التاج كانت الليرة الإسترلينية تعادل 16 شلناً ذهبياً، ثم وصلت الى 32 شلناً في ظل إدارته، وفي عام 1560 أقنع غريشام الملكة اليزابيت الأولى بإعادة صك القطع النقدية الفضية مما جعل إنكلترة تنتقل إلى نظام المعدنين.

أسس غريشام المصفق الملكي (البورصة) في لندن، وأصبح متخصصاً بمسائل أسعار صرف العملات.

ولكن المأثرة الكبيرة التي جعلت اسم غريشام معروفاً في العالم كله حتى الوقت الراهن تتمثل في القانون المعروف باسمه «قانون غريشام» وفحواه «أن النقد الرديء يطرد النقد الجيد من التداول»، وعلى الرغم من أن المؤرخين الاقتصاديين اكتشفوا أن أصول هذا القانون ترجع إلى تاريخ أقدم، إذ أورد مضمونه أحمد المقريزي الذي عاش في القرن الرابع عشر أي قبل غريشام بقرنين، إلا أن هذا القانون اقترن باسم الأخير.

ومضمون قانون غريشام أنه في ظل نظام المعدنين (الذهب والفضة) تتحدد وحدة النقد على التوازي بقطعة من الذهب ذات وزن وعيار محددين وبقطعة من الفضة ذات وزن وعيار محددين أيضاً، فتصبح بين المعدنين الثمينين علاقة نقدية ثابته، عندما ترتفع قيمة أحد المعدنين في السوق التجارية أكثر من قيمة الآخر يصبح النقد المصكوك من المعدن الذي ارتفعت قيمته نقداً جيداً، ويميل الناس الى اكتنازه، أو تأدية المدفوعات الخارجية به، ويصبح النقد المصنوع من المعدن الآخر نقداً رديئاً يميل الناس إلى تداوله ودفع ثمن السلع داخلياً به، وبذلك يطرد هذا النقد الرديء النقد الجيد ويحل محله في التداول.



الفيزيوقراطية

الفيزيوقراطيون أو الفيزيوقراط physiocrats هم أتباع المذهب الاقتصادي المعروف باسم الفيزيوقراطية ويسمون أيضاً الطَّبيعيون أو أنصار المذهب الطبيعي. وجاء المذهب الفيزيوقراطي رداً على مذهب (التجاريين) الذين كانوا يَعُدُّون فائض الميزان التجاري وسيلة لدخول المعادن الثمينة إلى الدولة ممَّا يزيد ثروتها. عدَّ الفيزيوقراطيون الأرض المصدر الوحيد للثروة وعَدُّوا الزراعة النشاط الاقتصادي الوحيد المنتج، بينما عدّوا الصناعة والتجارة والنقل أنشطة عقيمة لا تعطي أي قيمة إضافية، إذ يقتصر أثرها في تحويل القيم من شكل إلى آخر أو من مكان إلى آخر، بينما تعطي الزراعة إنتاجاً أعلى مما يُنفق عليها، إذ يُضاف جهد الطبيعة إلى جهد العمل الإنساني في تحقيق ناتج صاف.

تأسس مذهب الفيزيوقراط على أيدي فرانسوا كينيه François Quesnay ما بين (1694-1774م) الذي قال بالنظام الطبيعي بدلاً من التدخلية في مذهب التجاريين، ومن أنصار هذا المذهب تلامذة فرانسوا كينيه وأهمهم «دي بون دونيمور ميرابو»، «تورغو» و«ميرسييه دو لا ريفيير»، والنظام الطبيعي يعني عند الفيزيوقراطين نظام الحرية الاقتصادية فقد أخذ أنصار هذا المذهب بمقولة فينسان دو غور ناي «دعه يعمل، دعه يمر».

يُعَدُ مذهب الفيزيوقراطيين الأساس الذي انطلقت منه دراسة الحرية الاقتصادية على أيدي آدم سميث ودافيد ريكاردو وسواهما من الاقتصاديين التقليديين. يرجع للفيزيوقراطيين الفضل في وضع كثيرٍ من المفاهيم والنظريات الاقتصادية. ويُعَدُّ «كينيه» واضع اللوحة الاقتصادية التي كانت الأساس الذي اعتمد عليه «ليون»

و«إلراس» في صوغ نظرية التوازن العام، و«فاسيلي ليونتييف» في صوغ جداول المدخلات - المخرجات (input - output) التي تعبر عن العلاقات بين القطاعات والتشابكات بين المنتجين.

والفيزيوقراطيون هم الذين قالوا إن الأرض وحدها تعطي ناتجاً صافياً زيادة على تكاليف الإنتاج وبذلك أسسوا لنظرية القيمة الزائدة عند «ماركس» ولمفهوم فائض القيمة أو القيمة المضافة عند التقليديين.

لعل الفيزيوقراطيين كانوا أفضل من ربط بين الضريبة والناتج الصافي، إذ طالبوا بفرض ضريبة وحيدة على الزراعة من حيث إنها الوحيدة التي تعطي ناتجاً يزيد على مجموع تكاليف الإنتاج وميزوا بين الناتج الصافي والقيمة المضافة التي ترجع في مصدرها إلى العمل. فالناتج الصافي من الطبيعة تسهم فيه الأرض لزيادة الإنتاج.

والفيزوقراطيون كانوا أول من أشار إلى موضوعية القوانين الاقتصادية، فقد قالوا إن كل الظواهر الاقتصادية محكومة بقوانين مشابهة للقوانين الطبيعية، بمعنى أنها موضوعيًّا في معزل عن إرادة الناس ووعيهم. ويرجع إليهم تمييز العمل المنتج من العمل غير المنتج، فالأول وهو الزراعة يعطي ناتجاً صافياً، بينما يقتصر أثر الثاني في تحويل المواد من شكل إلى آخر، فلا يولد ناتجاً صافياً، بل يغطي في أحسن الحالات تكلفة الإنتاج.

تعد كتابات الفيزيوقراطيين وما تضمَّنته من مقترحات لتنظيم الإنتاج الزراعي، وكذلك دعوتهم الدولة إلى اتخاذ الإجراءات اللازمة لحماية النظام الطبيعي وتوفير شروط استمرار هذا النظام وتطوره بداية بناء التقعيد لسياسة اقتصادية تشمل تنظيم الزراعة، تنظيم المبادلات الدولية، إضافة إلى رسم سياسة ضريبية تحدد المطارح الضريبية وكيفية نقل العبء الضريبي.

لم يصمد المذهب الفيزيوقراطي أمام تطور الوقائع الاقتصادية، فقد تحولت الصناعة إلى القطاع الرائد في التطور الاقتصادي للعالم المعاصر، وكادت الزراعة تتحول إلى صنو التخلف في نظريات التنمية الاقتصادية، فالدول المتقدمة هي تلك التي تشكل الصناعة عماد اقتصاداتها. أهمل علم الاقتصاد مدة طويلة من الزمن المذهب الفيزيوقراطي غير أن انتشار المجاعات في العالم ونقص المخزونات الاحتياطية العالمية من المواد الغذائية الرئيسية أعاد للمذهب الفيزيوقراطي أثره في الفكر الاقتصادي، وبدأت برامج التنمية الوطنية والدولية تهتم بتنمية الزراعة وسيلة لمكافحة الفقر والقضاء على الجوع، فضلاً عن أن إخفاق التدخلية من ناحية وتراجع الاقتصادات المخططة مركزياً من ناحية أخرى، ذكّر بفضل الفيزيوقراطية في الدعوة إلى حرية الاقتصاد ورفع مبدأ «دعه يعمل، دعه يمر».



إرفينغ فيشر

(1867— 1947)



إرفينغ فيشر Fisher Irving اقتصاديّ ورياضيّ وإحصائيّ أمريكي. ولد في سوجرتي Saugerties من أعمال ولاية نيويورك وتوفي في الولاية ذاتها. بدأ فيشر عمله مدّرساً للرياضيّات والإحصاء في جامعة يال Yale في الولايات المتحدة وأصبح في عمر الـ31عاماً أستاذاً في الجامعة ذاتها. تحولّ فيشر إلى تدريس الاقتصاد وقد برع في استخدام المنهج الرياضي الإحصائي في تحليل الظواهر الاقتصادية وكشف قانونية تطوّرها.

يعدُّ فيشر في طليعة الاقتصاديين الذين حوّلوا علم الاقتصاد من علم وصفي إلى علم رياضي دقيق. فعُدّ من مؤسسي الاقتصاد القياسي Econometrics.

صدر له ثمانية وعشرون كتاباً، عالج فيها بعض المشكلات الاقتصادية في عصره، كما أسهم في إعادة صوغ كثير من النظريات في معادلات رياضية ومنحنيات بيانية.

من أهم الكتب التي صدرت له: بحث رياضي في القيمة والسعر عام 1892، معدل الفائدة عام 1907، أعيدت طباعته منقحاً ومزيداً في عام 1930 تحت عنوان «نظرية الفائدة في ضوء التوجّه نحو الإنفاق والاستثمار» وكتاب «القوة الشرائية للنقود» عام 1911، ثم كتاب «تثبيت الدولار» عام 1920 و«الأرقام القياسية» 1922.

ميّز فيشر بين مفهوم رأس المال كمخزونStock من الموجودات في لحظة معينة (مفهوم سكوني) والدخل كونه تدفقاً للقيم عبر الزمن (مفهوم حركي)، وبذلك استطاع تفسير الفائدة باعتبارها دخلاً يتأتى من تحريك المخزون واستثماره في توليد الدخل.

خصص فيشر للنقود حيّزاً واسعاً من أبحاثه في كتابه «الوهم النقدي» 1982 و«استقرار النقود» 1936. وصاغ النظرية الكمية في النقود، واشتهر بمعادلته في تفسير التغيرات في الأسعار بتغيرات الكتلة النقدية التي صاغها على النحو الآتي:

!Error

$$\frac{MV + M'V'}{T} = P$$

حيث M تعبر عن كتلة النقود الورقية و M' عن كتلة النقد الخطي (الودائع والحسابات في المصارف) و VV' تعبر عن سرعة النقد الورقي والخطي على التوالي. أما T فهي حجم المبادلات من السلع والخدمات في مدة القياس، وp معدل الأسعار الذي يسود في السوق. توضح معادلة فيشر أن الأسعار تتغير ارتفاعاً أو انخفاضاً في

ضوء تغيّر حجم الكتلة النقدية وسرعة تداولها من ناحية وتغيّر حجم المبادلات من السلع والخدمات من جهة ثانية.



المركز الثقافي الآسيوي

- مؤسسة بحثية مستقلة، تتبع جمعية خريجي معهد الدراسات والبحوث الآسيوية، تخضع لقانون الجمعيات الأهلية المصري، مشهرة في وزارة التضامن الاجتماعي برقم 1328 لسنة 2002م .
- يتكون المركز الثقافي الآسيوي من الوحدات التالية :

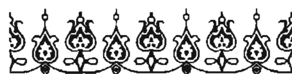
1) وحدة دراسات الخليج وشبه الجزيرة العربية .
2) وحدة الدراسات الإيرانية .
3) وحدة الدراسات التركية والعثمانية .
4) وحدة الدراسات الأرمنية والقوقازية .
5) وحدة الدراسات اليهودية والإسرائيلية .
6) وحدة دراسات الشرق الأقصى .
7) وحدة دراسات الفنون والتراث.
8) وحدة دراسات تركستان الشرقية – شينجيانج

- يهدف المركز الثقافي الآسيوي إلى عمل البحوث والدراسات المتعلقة بقارة آسيا في النواحي التاريخية والسياسية والاقتصادية والاجتماعية ، وكافة النواحي الحضارية .
- يعمل المركز الثقافي الآسيوي على طباعة ونشر الدراسات التي تنتجها وحداته المختلفة، كذلك الدراسات التي يتقدم بها الباحثون المتخصصون في مجال اهتمامات وحدات المركز .

- كما يقوم المركز الثقافي الآسيوي بترجمة الإصدارات العالمية الخاصة بقارة آسيا وإصدارها في نشرات خاصة .
- يسعى المركز الثقافي الآسيوي إلى إصدار عدة سلاسل من الكتب والدوريات المتخصصة والتي تخدم الدراسات الآسيوية خاصة، والثقافة الإنسانية بشكل عام.
- يمد المركز الثقافي الآسيوي يد التعاون للباحثين والمراكز البحثية والهيئات العلمية الأخرى، للقيام بالأنشطة العلمية والندوات والمؤتمرات وعمل الأبحاث ونشرها .



فهرس المحتويات



نهاية الجزء الرابع



يتبع.. الجزء الخامس

